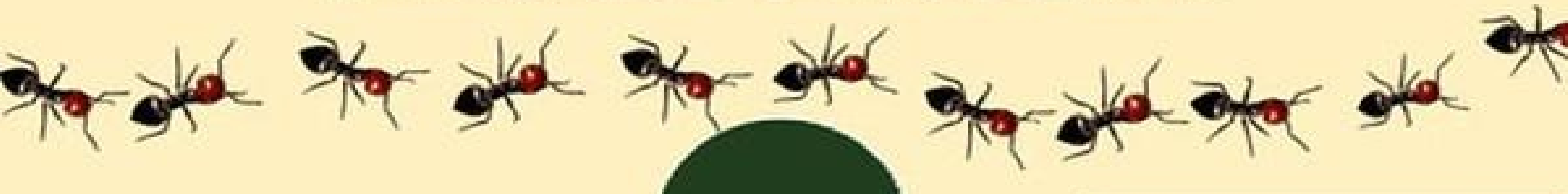
EL VENDEDOR DE TIEMPO

FERNANDO TRÍAS DE BES



2ª edición



Érase una vez un tipo corriente que vivía en un sitio aleatorio, en un pisito común, con una hipoteca de por vida. Nada fuera de lo normal. Salvo por una afición de juventud, quizás una obsesión: el estudio del sistema reproductivo de las hormigas de cabeza roja, afición esta a la que no se podía dedicar por falta de tiempo y que con el paso de los años resultaría ser… ¡una bomba de relojería!

«¡Ay, si fuera dueño de mi propio tiempo!», se quejaba nuestro tipo corriente.

Este es el protagonista de nuestra historia, un anónimo ciudadano que, con una irracional idea de negocio en la que nadie cree, pone en jaque a la sociedad de consumo. Un tipo corriente que demuestra que cualquier sistema económico que no respete los derechos esenciales de los individuos está abocado al fracaso.

Con una ácida e irónica visión de la empresa, del mundo industrial y del advenimiento del marketing de masas, Fernando Trías de Bes nos recuerda que son los ciudadanos los que sostienen las economías y que puede llegar el día en que los productos de consumo se conviertan en armas para una rebelión silenciosa de los ciudadanos contra los excesos y la irracionalidad del sistema.

Con este libro el lector adquiere mucho más que unas páginas impresas, escritas con inteligencia por un autor de reconocido éxito y encuadernadas en un bonito formato. ¡Está adquiriendo tiempo! ¡Su tiempo!



Fernando Trías de Bes

El vendedor de tiempo

Una sátira sobre el sistema económico

ePub r1.0
TuDrep 31.10.14

Título original: *El vendedor de tiempo*
Fernando Trías de Bes, 2005

Editor digital: TuDrep
ePub base r1.2

«Todas las cosas nos son ajenas; sólo el tiempo es nuestro.»

L. A. Séneca

«La vida es, en esencia, tiempo. Fernando Trías de Bes nos ofrece una sátira que es una generosa invitación a la reflexión, una llamada a recuperar nuestro activo más valioso: nuestro tiempo. O mejor dicho: nuestra vida.»

Álex Rovira
***Autor de* La Brújula Interior. *Coautor de* La Buena Suerte**

«*El vendedor del tiempo* es una divertida historia y un excelente ejercicio de economía recreativa. Vale la pena dedicar un tiempo a leerla… y otro tiempo a reflexionar sobre ella.»

Ferran Soriano
Vicepresidente Económico del F. C. Barcelona

«En *El vendedor de tiempo*, Fernando Trías de Bes combina una gran imaginación creativa y agudo ingenio narrador con la lógica y el rigor de las causaciones económicas para darnos una alegoría, parábola, o sátira, como dice él, de lo que nos puede pasar por no estimar suficientemente ese tesoro que es el tiempo, perdón: el T. Lo que nos da al final es una estupenda lección en priorizar lo que es importante en la vida.»

Luis de Sebastián
Catedrático de Economía de la Universidad Ramón Llull, ESADE, Barcelona
***Autor, entre otras obras, de* Pies de Barro**

«Es un extraordinario ejemplo de lo que le sucede a una economía cuando no se asegura el funcionamiento libre de los mecanismos que equilibran los mercados, un ejemplo del desastre que se avecina cuando no se permite a los precios moverse con libertad, cuando se obliga a pagar por las cosas que deberían ser gratuitas o cuando se imponen impuestos innecesarios a una sociedad.»

Xavier Sala i Martín.
Catedrático de la Columbia University en Nueva York
Fundador y presidente de la Fundación Umbele
Premio Rey Juan Carlos de Economía

A mi hijo Alejo,
con todo mi amor,
por si no soy capaz de transmitirle
que su tiempo es sólo suyo.

Agradecimientos

Los libros tienen un solo autor, pero son siempre muchos los que lo hacen posible.

A mi mujer, María del Mar, por sus ánimos constantes y la infinita paciencia que ha tenido conmigo en la gestación de este libro.

A Frank Hendrickx, la primera persona a la que expliqué esta historia cuando ni tan siquiera había empezado a escribirla. Quizás él nunca lo supo, pero la conversación informal que mantuvimos durante un vuelo de Atenas a Barcelona me inspiró la manera de abordar su redacción.

A Ricard Gresa, pues tuvo un papel fundamental en la redefinición de la extensión del primer manuscrito y me mostró cómo podía eliminar buena parte del mismo sin que por ello se viera alterada la historia.

A Felipe Artalejo, pues me ayudó sobremanera a pulir algunos aspectos macroeconómicos que permitieron que esta historia tuviera visos de realidad.

A Emilio Mayo y Álex Rovira por sus aportaciones y consejos a los primeros borradores de la historia.

A Maru de Montserrat por el tiempo dedicado a la revisión de los diferentes manuscritos y por sus inestimables aportaciones.

A Gregorio Vlastelica y Carlos Martínez, mis editores en Empresa Activa, por sus comentarios y recomendaciones y por confiar en este proyecto.

A Carmen García Trevijano, alias Chituca, por su incansable labor en la promoción y difusión del libro y por la constante alegría con que impregna a todos los que colaboran y trabajan con ella.

A Joan Salvador, maestro de la palabra, por sus sugerencias en la revisión de este texto.

A Joaquín Sabater, padre e hijo, por el incondicional apoyo a la publicación de este libro cuando era solamente un proyecto.

A Juan Carlos Tous por sus sugerencias acerca del carácter de TC, que me ayudaron a perfilar mejor su estructura de personalidad.

A Juan José Nieto por sus sinceros comentarios, que me acabaron de convencer de la necesidad de incluir una reflexión final que aclarase la intención de esta historia.

A Carmen Rafel por sus palabras de ánimo y por los inestimables consejos para la publicación de este libro.

A todas las personas que leyeron el manuscrito original y cuyas aportaciones, sugerencias e ideas, se fueron incorporando de una u otra forma al libro: Borja Martín, José Luis Sánchez (padre e hijo), Rosa Castellví, Gemma Lerís, Guillermo y Mercedes Trías de Bes, Alexandra Llavina, Mercedes Segura, Natalia Lasaosa, Mario Alonso Puig, Ignacio Rafel, Jordi Nadal y Manel Armengol…

Pero, sobre todo, quiero dar las gracias a Isabel Monteagudo, pues este libro nunca se hubiera escrito sin su apoyo. Hubo un momento en que, con el manuscrito acabado, decidí posponer su publicación durante unos años. Ahora estoy seguro de que sin su tesón y sus palabras de aliento jamás hubiera visto la luz, porque nunca lo hubiera retomado.

Prólogo

La gente tiene poco tiempo para leer. Así que imagínese el lector el poco que le queda a uno para escribir. Estos son motivos de suficiente peso para decidirme a escribir esta historia en su versión abreviada; es más práctico para todos.

Con tal propósito, busqué en el diccionario la palabra *Abreviar*, cuya definición reproduzco a continuación:

Abreviar: tr. Hacer breve, acortar, reducir a menos tiempo o espacio.

Es decir, que una novela abreviada debe recortar tiempo y espacio al relato en cuestión. El texto escrito debe ocupar menos papel y su lectura, menos minutos al lector.

Por eso, a partir de ahora utilizaré la letra «T» para referirme al vocablo «tiempo». Para el dinero, emplearé el carácter «$». No es porque el del euro sea menos valioso. El motivo es que mi ordenador es algo antiguo y su símbolo no aparece en el teclado.

Eso simplifica las cosas. Hay un viejo dicho que reza: «El tiempo es oro». En inglés, «El tiempo es dinero». Pues bien, en el nuevo formato que acabo de inventar, este refrán se escribe así:

«El T es $»

Más, dispuestos a abreviar, empecemos por terminar ya este prólogo y pasar al capítulo Primero, que resumiremos como C1. Y es que seguro que usted tampoco dispone de demasiado tiempo. Perdón, T.

C1

El A y el P de TC

Cuanto aquí se relata le sucedió a un Tipo Corriente que vivía en Un Sitio Aleatorio. Emplearemos sus siglas: a él le llamaremos TC, pero de su país no utilizaremos las iniciales, pues en tal caso el lugar en cuestión dejaría de ser aleatorio.

TC comenzó a interesarse por el sistema reproductor de las hormigas de cabeza roja (para resumir, las Hrmgas de Cbza Rja) desde muy pequeño. Su maestro de Ciencias Naturales de la escuela primaria explicó cómo se reproducían los mamíferos justo un día antes de que se desplomara el ascensor de su domicilio desde la quinta planta, con él en su interior. Milagrosamente, el profesor salió ileso, pero debido al susto contrajo la ictericia, así como una incurable tartamudez que aminoró considerablemente el ritmo del plan de estudios de TC y sus compañeros de clase. Lo que veían en una semana, ahora tomaba cuatro y, obviamente, no hubo T de completar todo el temario ni de llegar al capítulo del sistema reproductor de las Hrmgas de Cbza Rja, que era el que más interesaba a TC. Y como la duda llama al interés, desde entonces adquirió tal inquietud por las Hrmgas que jamás logró quitárselas de la Cbza.

TC pasó sus años de formación obligatoria con intención de convertirse en biólogo, lo que le permitiría consagrarse en cuerpo y alma a los insectos. Sin embargo, cuando llegó el momento de acceder a la Facultad de Biología, debido a su incompleto plan de estudios, su calificación no fue suficiente para ingresar en la Universidad.

TC se sintió abatido, desolado, impotente. Fue un mazazo que le sacudió con la fuerza de un gigante. Por más que lo intentó, nunca comprendió por qué las calificaciones obtenidas en latín, griego, cálculo matricial o historia del arte tenían que determinar su incapacidad para asimilar el mundo de los insectos. Pero así funcionaban las cosas en Un Sitio Aleatorio.

Descartadas las Hrmgas, no le quedó otra opción que seguir lo que su padre le impuso: contabilidad. TC obtuvo la titulación de Contable Diplomado con apenas veintidós años. Al ver el título, su padre le abrazó y le dijo solemnemente a su esposa con hiriente intención:

—Querida, nuestro hijo ya cuenta.

A TC no le importunó el comentario de su padre, por dos motivos. Primero, porque su madre se había emocionado ante el diploma y después porque, en realidad, tenía planeado prescindir de la contabilidad y especializarse en la construcción de terrarios. Los terrarios para Hrmgas eran una disciplina difícil y con muy pocos especialistas en el país, lo que le auguraba un brillante porvenir y la posibilidad de retomar el camino profesional que siempre deseó. Sin embargo, algo volvió a interponerse entre él y las Hrmgas de Cbza Rja: el matrimonio.

No conviene dedicar T o espacio a pormenorizar sobre la mujer de TC. No hay T para ello. Por eso, al igual que TC, también obviaré describirla. Decida el lector si quiere que sea rubia o morena, su edad, su empleo, su carácter dulce o rebelde. Me da igual. La llamaremos la mujer de TC. Para abreviar, a partir de ahora, será: MTC.

Bien, evitando explicar la infancia de MTC y cómo conoció y se enamoró de TC hemos conseguido ahorrar unas seis páginas y que su interés por este relato no decaiga, de momento.

TC y MTC se casaron en una sencilla y entrañable ceremonia a la que acudió el profesor de primaria, quien no logró terminar su discurso de brindis, pues su tartamudez no había hecho más que empeorar desde la caída del ascensor. Tras una fugaz luna de miel, TC y su reciente esposa se pusieron a

buscar un lugar en el que vivir. Visitaron primero pisos grandes y céntricos, «¿Cuánto dice que cuesta?»; después, medianos y en el radio de la ciudad, «¿Puede repetirme el precio?»; luego les mostraron unos apartamentos mucho más pequeños, aunque muy alejados del centro de la urbe, «¿Está seguro de que no se equivoca de importe?». Finalmente adquirieron en los suburbios un raquítico apartamento de sesenta metros cuadrados, cien para los amigos.

Incorporaron una plaza de aparcamiento a su adquisición, pero no les llegó para el trastero. Luego nació su primer hijo, al que llamaremos TC-1. Cinco años más tarde, vino el segundo, TC-2 y, cuatro después, MTC le reprochó desolada a su esposo:

—Si tuviéramos trastero, podríamos tener un tercer hijo, pero con tan pocos armarios, la ropa de cinco no cabría en casa. Ahora, todos los trasteros de la finca están ocupados. No hay nada que hacer.

Y lloró amargamente. TC nunca hubiera imaginado que la carencia de unos pocos metros cuadrados iba a significar, años después, negar toda una vida, pues resolvieron no tener más hijos. Pero así funcionaban las cosas en Un Sitio Aleatorio.

Para pagar los recibos de sus cinco por doce metros de superficie vital, TC se colocó en *International Business Nonsenses*, a partir de ahora IBN, una empresa multinacional globalizada descentralizada, siendo destinado al Departamento de Contabilidad.

Su cometido consistía en hacer que se esfumaran por los armarios y cajones de IBN las facturas a pagar a los proveedores, para que estos tuvieran que enviarlas de nuevo y, de este modo, alargar los plazos de pago.

TC trabajaba mucho, y duro. Llegaba muy pronto a la oficina, para poder llegar tarde a casa. Pasaba muchas horas en el tren, los días que decidía no tomar el coche, y pasaba muchas horas en el coche, cuando no tomaba el tren.

¿Y por qué trabajaba tan largas jornadas en tan absurda tarea? ¿A qué se debía tal entrega y voluntariosa dedicación? Lo que mejor explicaba la dependencia que TC tenía de IBN era la descomunal hipoteca que precisaba pagar cada mes, que «generosamente» le había concedido el banco diez años atrás, y de la que ya había amortizado… ¡todo un uno por ciento del capital! Eso era mucho más que nada, como siempre le recordaba el director de la sucursal, cada vez que telefoneaba a TC para avisarle que se había quedado en descubierto de nuevo.

TC solicitó su hipoteca al banco de… Bueno, ¡qué más da! Todos los bancos son iguales. Llamemos Bco al banco de TC y nos ahorraremos otro párrafo.

El caso es que en ese Bco trabajaba un amigo de su suegro, quien les aseguró que les estaban ofreciendo la hipoteca de su vida: unas condiciones a mantener en secreto, por lo exageradamente ventajosas que resultaban. En realidad, eran peores que en otras entidades financieras, pero TC descubrió que su suegro se llevaba bajo mano una comisión del Bco. Sin embargo, a TC no le importaba, porque recuperaba su parte cuando el padre de MTC le entregaba el $ para la combinación de caballos ganadores a los que, supuestamente, debía apostar todas las semanas. TC nunca compró un solo boleto al corredor de apuestas. De esta forma, la familia se mantenía unida y las cuentas zanjadas.

Ahora ya lo podemos repetir en un formato más breve: TC se encontró a los cuarenta casado con MTC, padre de TC-1 y TC-2, sin trastero, ni TC-3, amargado en IBN y sin T para las Hrmgas de Cbza Rja, que era para lo que él había venido a este mundo.

¿Ve el lector lo fácil que es abreviar una novela?

Pero volvamos a la historia. El enredo comenzó el día en que TC oyó decir por la radio a un médico especialista en enfermos terminales que «en los últimos compases de la vida, todos los que van a morir

hacen balance de la misma».

A TC le sorprendió tal afirmación, porque era contable y sabía que los *balances* no se realizan únicamente cuando la empresa va a ser liquidada. Se confeccionan todos los años, incluso varias veces en un mismo ejercicio anual. ¿Por qué debía ser diferente con la vida? ¿Por qué había uno de esperar a realizar el balance de su vida cuando agonizara? Tal cuestión le sugirió la posibilidad de hacer balance de su vida, en vida.

Por si quien lea estas líneas desconoce el concepto de balance contable, diré que este consta de un «Activo» al que esta vez los expertos y no yo abrevian como «A», y una contrapartida, el «Pasivo», denominado «P» por los mismos expertos que antes.

El A recoge todo aquello que una empresa tiene, posee o tiene previsto cobrar. El P recoge lo que debe, sus deudas y el capital que los socios accionistas han depositado en la empresa. En resumen, el A es lo que tiene y el P es lo que debe. Normalmente, en todo balance, el A es igual al P. Es decir, están siempre igualados, pues lo que se tiene es lo que se debe. Eso significa que uno no puede tener nada que no deba a nadie, lo cual es una abominación. Pero así es.

Pues bien, cuando TC hizo el A y el P de su vida, que era una noche en la que no podía dormir, con palpitaciones, ganas de llorar y de enviarlo todo a la M, se dio cuenta del lío en que se había metido. Bueno, en el callejón sin salida en el que nos hemos arrinconado todos los TC de este mundo o, para ser más exactos, en la gran trampa que la humanidad se ha tendido a sí misma.

Inquieto, se sentó a una silla del comedor. Primero, TC detalló su A, lo que tenía: un apartamento de cien metros cuadrados, perdón, de sesenta; su plaza de aparcamiento; un coche usado por él y antes por otro; sus muebles; 3100 $ en el Bco, y 450 $ bajo el colchón sobre el cual MTC dormía plácidamente, ajena al tan poco ortodoxo ejercicio contable que su marido hacía en la habitación contigua a las tres de la mañana.

«¡Cuántas cosas tengo! ¿Cómo es posible con lo poco que gano en IBN?», se preguntó a sí mismo.

«¡Ah, claro, falta detallar el P!». Se contestó después.

Empezó su lista de deudas con lo que debía a su cuñado: 1500 $. Su cuñado era como todos los cuñados, excepto por una cualidad especial: era el suyo. Y ya se sabe que todos los cuñados son seres extrañísimos a los que nadie acierta a comprender.

Se casó con su hermana haría cuatro años y las cosas les iban bastante mejor que a ellos. Todo en su cuñado era más grande: su auto, su casa, su televisor, su cuenta corriente y su ego. Les había prestado esos 1500 $ cuando lo de las cortinas. TC insistió en instalarlas sin percatarse de que ya venían con orificios. Las colocó del revés, y las agujereó por su parte inferior con un destornillador y unas tijeras de podar para pasar los aros que la sujetarían a las guías. MTC lo miraba incrédula, incapaz de disuadirle de su empeño. Total, que la cortina acabó perforada por arriba y por abajo, y tuvieron que tirarla a la basura. MTC se puso tremendamente nerviosa, pues esa noche venían a cenar el jefe (es decir, el J) de TC y su señora y, a toda costa, había que demostrar que les llegaba para visillos. Pero no tenían $ para reponerlos. MTC telefoneó a su cuñado, quien en menos de una hora acudió con un tapicero que resolvió el problema por 1500 $, que TC prometió devolver. Nunca tuvo suficiente para zanjar esa deuda y el muy cretino de su cuñado se lo recordaba cada vez que los visitaba, con viperina ironía:

—Bonitos visillos…

Pero ese no era todo su P. Además de los 1500 $ de las cortinas, TC adeudaba 355 000 $ al Bco, que era lo que le restaba por pagar de la hipoteca que tuvo que constituir para la compra de una porción de 60 m^2 de planeta. Así pues, el total de su P era de 356 500 $.

TC observó su P y se quedó pensativo. ¿Era realmente esa su deuda? No. Algo le decía que debía profundizar en el balance de su vida.

Si sumaba sus ingresos y los de su mujer, restaba los gastos de colegios, la gasolina, el tren, la comida, la ropa, los seguros inseguros, la luz, el gas, la electricidad, el agua, el cine de los sábados, las palomitas del cine de los sábados y el refresco del cine de los sábados, imprescindible para apagar la horrorosa sed que dan las palomitas, solamente quedaban unos 1400 $ libres, de los que, exactamente, 1366,22 $ iban a parar directamente al Bco cada final de mes. TC se sabía esta cifra de memoria, pues llevaba ciento veinte meses, uno tras otro, viendo cómo la cargaban a su cuenta. Mil trescientos sesenta y seis $ con veintidós centavos. En otras palabras, no tenía capacidad alguna de ahorro.

TC lo comprobó esa misma noche. Precisaría 35 años para devolver al Bco todo lo que debía. Por tanto, su deuda no era una deuda de $. Era una deuda… ¡de tiempo! Perdón, de T. Y eso, le gustara o no, era la realidad.

Poniéndolo todo junto:

BALANCE DE TC

A (Tengo…)	P (Debo…)
Apartamento	35 años
Coche	
Muebles	
3100$ en el Bco	
450$ bajo el colchón	
Plaza de aparcamiento	

En otras palabras, la que le dijeron que era la hipoteca de su vida había resultado ser una hipoteca de su vida. TC había vendido todo su T. Era un vendedor de T, igual que tantos tipos corrientes como él. Una losa cayó sobre su conciencia. Había ido arrinconando a las Hrmgas de Cbza Rja pensando que algún día llegaría su momento, y ahora comprendía con diáfana claridad que nunca dispondría de T para ellas y que los misterios de su sistema reproductor regresarían a él una y otra vez como una asignatura pendiente, como un asunto por resolver que, en el momento final, a las puertas de la muerte, pondrían su balance en pérdidas, en suspensión de pagos, en quiebra total.

Se dijo a sí mismo que eso no podía ser. Concretamente, dijo:

«No puede ser.»

¿Cómo podía haberse metido en un balance tan asfixiante, él, que era especialista en contabilidad? ¿Sería culpa del sistema? TC confeccionó el balance del sistema, para comprobar si le arrojaba algo de luz al respecto:

«El sistema posee casi todo mi T, pero no me debe nada», se dijo TC. Este balance era muy sencillo de representar:

BALANCE DEL SISTEMA

A (Tiene…)	P (Me Debe…)

Todo mi T	Nada

Ante tal hallazgo, le sobrevino un ahogo mayor al anterior, un sudor frío, unas ganas terribles de asesinar a su cuñado, al tapicero, a su suegro, al director del Bco, a su J y a su señora, al maestro de ciencias naturales… Era preciso despertar a MTC. Acudió hasta su dormitorio:

—¡Cariño, cariño! ¡Despierta!

Su mujer dio un brinco:

—¡Dios mío! ¿Qué es lo que te sucede?

—¡MTC, amor mío, no podré dedicar mi vida a observar cómo se reproducen las Hrmgas de Cbza Rja hasta los setenta y cinco años!

Restregándose los ojos, su compañera clamó:

—¡Son las cuatro de la madrugada! ¿Estás loco o qué?

—¡No, no! ¡El que está loco es el mundo! ¿Por qué treinta y cinco años de esconder facturas durante todos los días, de lunes a viernes? ¿Para qué? Vida mía, tenemos que hacer algo. Yo llevo demasiado T ajeno a mi destino, que se halla estrechamente vinculado al de las Hrmgas.

MTC envió a su marido a dormir al sofá, a pesar de que estaba recién tapizado. Resolvió que al día siguiente llevaría a su marido a algún psicólogo con diploma falsificado y recomendado por alguna vecina. Digo una vecina, pues no conozco a nadie que no diga que tiene una vecina que esté loca.

La vecina en cuestión resultó ser la del cuarto segunda, que se había enamorado recientemente de su psicólogo durante las terapias a las que asistía para aprender a comunicarse con sus hijos. Hasta ahí, todo normal. Pero el caso es que todavía no tenía niños. «Es una cuestión de no dejar cosas para mañana», decía. Su marido intentó disuadirla una y otra vez, pero ella, más testaruda que nada, inició una terapia que consistía en interpretar dibujos que traían los niños de otros pacientes. Claro, la vecina no podía traer los suyos y tampoco iban a analizar los dibujos del doctor.

El psicólogo era un argentino de origen ruso. El Doctor Nicolás Tcherenolojov, pero siempre nos referiremos a él como el Dr. Che, que es más corto.

En fin, en nuestro formato breve, lo que pasó es que MTC convenció a TC de ir a ver al Dr. Che a causa de las Hrmgas de Cbza Rja.

Pero nuestro protagonista no se fiaba del Dr. Che. Para empezar, sospechaba que no era doctor, ni siquiera que fuera ruso y, probablemente, que tampoco fuera argentino. Cuando TC entró al despacho del Dr. Che no pudo evitar imaginarse a su vecina y al terapeuta sobre el diván, mientras decenas de dibujos garabateados por niños ajenos a todo aquello se desparramaban sobre sus desnudos cuerpos. TC lo encontraba una atrocidad. Era demasiado para él. Sólo tenía ganas de salir corriendo de ahí.

Pero, para su asombro, después de que MTC detallara sus preocupaciones, el Dr. Che le dijo a TC:

—Mire, usted no podrá dedicar su vida a observar el sistema reproductor de las Hrmgas de Cbza Rja hasta que no tenga suficiente $. Y nunca tendrá una cuenta corriente en condiciones hasta que no posea su propio negocio; pero como, reconozcámoslo, no tiene usted ni idea de cómo iniciar una empresa, debe apuntarse a un curso de marketing para emprendedores. Sin embargo, no tiene usted T para ello debido, única y exclusivamente, a sus horarios en IBN. Por eso, debe usted apuntarse a un curso a distancia, mediante entregas semanales, en forma de fascículos. Personalmente, le recomiendo los de la editorial Profesionales del Mundo. ¡Son formidables!

MTC se quedó absolutamente atónita. Envió a su marido a la salita de espera, en la habitación

contigua.

—¡¿Pero está usted loco o qué?! —le chilló al Dr. Che.

—¡Cálmese, cálmese, señora!

—¿Cómo quiere usted que me calme? ¿No tenemos ya bastantes problemas con las Hrmgas de Cbza Rja?

El Dr. Che respiró hondo, aguardó a que MTC se tranquilizara y después le dijo con aire circunspecto:

—Escuche bien, señora, su marido padece una histeria obsesiva. Y las obsesiones no pueden atajarse luchando directamente contra ellas porque lo único que se consigue es obsesionar al enfermo más y más con su fijación. En el caso de TC, la obsesión ha tomado forma de Hrmga de Cbza Rja. Debe de ser un tema no resuelto de su infancia, algo que solamente un psicoanálisis convencional podría desvelarnos, y que nos llevaría demasiado T, pues para entonces estarían ustedes arruinados. Debemos acometer una terapia estratégica que consiste en introducir deliberadamente un elemento de distracción para aminorar de forma paulatina el objeto de la obsesión. En este caso, he escogido una colección de fascículos con un pretexto cualquiera, como montar un negocio. Podía haber escogido una colección de sellos senegaleses, de monóculos del siglo XV, o de palillos chinos, pero opté por lo del curso de marketing de nuevos negocios pues debía darle una lógica a la sugerencia. En caso contrario su marido no hubiera mordido el anzuelo. Y ha picado, ha picado. ¿No se ha dado cuenta? ¡Está absolutamente decidido a iniciar el curso por entregas!

—¿Y? —preguntó MTC.

—Y no lo acabará —sentenció triunfalmente el Dr. Che a la vez que se revolvía en su sillón—. Nadie acaba una colección de fascículos en su totalidad. Por eso, los cursos por entregas son la terapia que aplico a todos mis pacientes con histerias obsesivas como la de su marido. Las colecciones de fascículos logran eliminar cualquier obsesión, por persistente y extraña que esta sea, porque no hay ser humano que las complete. ¿Le digo lo que pasará? Pues que TC se apuntará al curso de marketing para emprendedores, con lo que se olvidará sin ningún esfuerzo de los dichosos bichitos. Después se cansará del curso a distancia, y también lo abandonará. Y, de pronto, un buen día, se dará cuenta de que no está pensando ni en una cosa ni en la otra. Adiós a las Hrmgas de Cbza Rja y adiós a la colección. Para entonces, su marido estará totalmente sanado.

Salieron de la consulta. TC se fue directamente a un quiosco, MTC se fue a un bar a llorar y la vida de los dos cambió para siempre desde aquel día.

C2

TC se prepara

Lo que nunca adivinó el Dr. Che fue que TC pudiera completar la colección de fascículos. Debido a que los tabiques de la salita de espera eran muy delgados, TC había oído las explicaciones que le había dado a su mujer, así que sabía que no debía hablar más de las Hrmgas de Cbza Rja. Guardaría silencio hasta que MTC se convenciera de que la terapia del psicólogo había surtido efecto. De lo contrario, estaría excesivamente alerta cuando llegara el momento de iniciar su propio negocio y relacionaría ambas cuestiones. Debía simular ser un individuo normal, adaptado, integrado al sistema y dispuesto a vender su propio T. Nadie debía sospechar que se preparaba concienzudamente para dar un irreversible salto adelante.

Así pues, delante de MTC, calló Hrmgas y leyó fascículos. Estudió en casa hasta la décima entrega. Y después, como quien no quiere la cosa, fue espaciando la presencia de los números que venían a continuación. Dos semanas sin estudiar marketing. Un número suelto, abandonado de forma deliberada en el sofá y aparentemente olvidado. Otro más, al cabo de tres semanas. Y después, ningún otro fascículo por casa.

Jamás cayó en la tentación de estudiar en el tren, pues se arriesgaba a ser visto por algún vecino, quien, a su vez, podía explicárselo a su mujer de manera casual. Eso limitó tremendamente su capacidad de actuación, pues dejaba a TC escaso T diario de formación. Sin embargo, nuestro protagonista actuó sagazmente de nuevo.

El váter es un lugar de verdadera inspiración. Los genios no se atreverán a aceptarlo, pero muchas de las grandes ideas de la humanidad, muchos de los descubrimientos de ilustres científicos que han transformado el mundo o salvado millones de vidas, las más bellas composiciones musicales que, al oírlas, nos transportan al cielo, han sido concebidas con su creador sentado en el inodoro.

Así fue. Para no ser descubierto, TC abordó el resto de sus estudios en el váter de su planta en el edificio IBN. Allí sentado, con los pantalones a la altura de los tobillos, en una posición nada digna, aprendió todo lo que un emprendedor precisaba saber de marketing. Su padre hubiera estado orgulloso de verlo estudiar así. No me refiero a la posición, me refiero a la intensidad.

Pero todo eso que había llevado con tanta cautela estaba a punto de terminar porque, tras meses y meses de estudio, solamente le quedaba un fascículo para terminar la colección. Fue entonces cuando decidió dedicar su hora diaria en el váter a generar ideas, pues debía dar con algún producto original que le hiciera millonario. El curso hablaba de una técnica denominada *brainstorming* o «tormenta de ideas». Se trataba de acumular el máximo número de *post-it* y anotar en ellos todas las ideas que a un grupo de personas les venía a la Cbza. Acto seguido, los papelitos se enganchaban a la pared. Tomó a hurtadillas alrededor de cuarenta paquetes de *post-it* y se encerró en el váter de su planta. Se puso unos auriculares con una ópera de Wagner para inspirarse, tomó un bolígrafo y comenzó a idear:

«Vamos allá, ¿qué es lo que precisa la gente? Claramente, la gente quiere $. Bien, podría vender $. No, descartado. No tiene sentido vender $. Aunque si lograra cobrar por él más de lo que vale, sería un gran negocio… Bueno, pero eso ya lo hacen los Bcos. Debo idear algo nuevo y diferente. Si no, no me haré millonario.»

De todas formas, enganchó un *post-it* en la pared en el que ponía «$». Prosiguió:

«La gente necesita cariño. Todos estamos faltos de caricias. No. No puedo vender amor, pues eso ya

lo hacen en los clubes nocturnos.»

Anotó en otro papelito «amor» y lo enganchó junto al anterior. Lo cierto es que lo estaba pasando en grande y producir ideas le sentaba muy bien.

«Paciencia. La gente precisa ser más paciente. No. Descartado. Si me pongo a impartir cursos de paciencia la gente se pondría nerviosa. Además, en la Administración Pública los funcionarios ya enseñan paciencia a los ciudadanos.»

Aun así, anotó «paciencia» en un nuevo papel que situó en la pared.

«La gente necesita reír. No. Descartado. Los contables no sabemos hacer reír. Sería un desastre. Además, eso ya lo hacen los políticos…»

Pero anotó «reír» en otro papel que situó junto al resto.

Lo cierto es que le pasó el T volando y no se percató de que llevaba más de tres horas y media enganchando papelitos amarillos en las paredes del habitáculo del váter. Por un momento, le pareció oír unos murmullos en el exterior. No le dio tiempo a reaccionar. Con los últimos compases del *Tannhäuser* la puerta se le vino encima y, tras caer a un lado con estruendo, aparecieron detrás el guardia de seguridad de IBN, el director de personal, todos sus compañeros y su propia secretaria.

En el interior del váter, sosteniendo un bolígrafo y rodeado por más de doscientos *post-it* con palabras como «amor», «reír», «$», o «paciencia», TC no fue capaz de articular una explicación convincente que justificara aquella escena.

—¿Pero qué diablos hace usted? —le preguntó el director de personal, al que llamaremos DP, para abreviar.

—Llevamos horas gritando su nombre por todas partes. Es la hora de cerrar. ¿No nos ha oído usted? —añadió indignada la secretaria de su departamento.

Una vez en la calle, y con su estado de ánimo por los suelos, resolvió acudir a su mejor amigo, a la única persona a la que confiaría un secreto y la única que lo guardaría para sí: David, que abreviaremos como DVD, un gordito comerciante de unos cincuenta años de edad, cuyo establecimiento estaba a unos pocos minutos de IBN.

—¿Qué te trae por aquí? —saludó DVD al verlo llegar a su pequeña tienda. TC caminaba cabizbajo y ni siquiera levantó su mirada.

—Mejor no preguntes… —suspiró TC.

—¿Un mal día?

—Patético, DVD, ha sido patético. No te lo creerías… Prefiero cambiar de tema… Dime solamente una cosa. ¿Resulta complicado ser tu propio J?

DVD se apoyó en el palo de su escoba y escrutó con su mirada a TC. Después le dijo:

—Mira, a tu edad no te metas en líos. Las cosas están muy difíciles y tú no estás para grandes riesgos. Si te despides y no sales adelante te resultará muy complicado colocarte de nuevo. ¿Cuánta gente hay sin empleo en tu barrio?

—El distrito dice que alrededor de un setenta por ciento.

—Siete de cada diez. Tú mismo.

No era eso lo que TC quería oír. Él esperaba que le dijera que adelante, que él lo iba a conseguir o frases por el estilo. Ese tipo de promesas que no conducen a ninguna parte, pero que todos los que piensan iniciar un negocio necesitan escuchar para superar el vértigo de la inminente apuesta empresarial. La respuesta de DVD era poco gratificante, pero sincera. Sin embargo, añadió con una sonrisa…

—… Ahora bien, TC, si finalmente te decides, cuenta conmigo para lo que quieras. Sabes que eres mi mejor amigo.

TC le devolvió la sonrisa. De hecho, era lo único que necesitaba, una sonrisa.

Emprendió el camino de regreso a casa. ¿Qué debía hacer ahora? Tras lo sucedido esa tarde, le resultaría muy difícil mantener su dignidad en IBN. La voz correría por todas partes. ¿Con qué desapercibimiento podía ir al lavabo a partir de entonces? No. Estaba claro que había llegado el momento de abandonar su empleo. Decidió hablar con MTC esa misma noche. ¿Cómo se lo tomaría?

Los niños estaban más cansados que de costumbre y, tras cenar una albóndiga, quince galletas de chocolate, acostarlos, pedir agua nueve veces e ir al lavabo otras seis, quedaron dormidos.

Entonces, TC le espetó a su mujer:

—Quiero emprender un negocio.

Increíble. Ella no se inmutó lo más mínimo. ¿Cómo no relacionó aquello con lo del Dr. Che? ¿No recordaba nada? Eso demostraba que TC había ejecutado su estrategia de forma magistral. Lo único que MTC le preguntó, antes de apagar la luz, fue:

—¿Necesitarás mucho $?

—No. De momento, nada.

—Pues entonces, haz lo que quieras —le respondió con naturalidad, como quien no entiende cuál es el inconveniente.

Se acostaron. TC se dio cuenta entonces de que había olvidado decirle que iba a dejar su empleo en IBN. Fue un pequeño detalle que omitió sin darse cuenta. Bueno, ahora ya estaba hecho y TC sabía que era mejor no agitar las aguas cuando una pareja ya se había puesto de acuerdo.

TC concilió el sueño con total dicha, pues iba a acometer su propio proyecto empresarial. MTC también se durmió feliz, pues creía que su marido estaba curado. El Dr. Che también durmió contento, pues la vecina del cuarto se había ido a vivir con él definitivamente.

Al día siguiente TC salió de casa bastante más tarde de lo habitual, pues iba a despedirse. Subió al tren. En los últimos diez años no había logrado sentarse ni una sola vez, pues el tren iba a rebosar de gente, apiñadas las personas unas contra otras. Sin embargo, a esa hora el vagón iba casi vacío. TC se preguntó por qué no enganchaban todos esos vagones vacíos detrás de los trenes de las horas punta, pero no acertó a dar con una respuesta convincente. Se sentó. No sabía cómo colocarse en su asiento por falta de costumbre. Se sentía como pez fuera del agua. Cruzó las piernas, se reclinó, se puso tieso, se echó hacia atrás, incluso se acurrucó en posición fetal, pero no daba con ninguna posición en la que se sintiese confortable. La experiencia de sentarse en un tren era aún demasiado nueva. Al cabo de un rato decidió ponerse en pie, pues no se veía capaz de controlar la ansiedad si permanecía sentado un minuto más. Se asió a una de las barras y apretujó la cara contra el cristal de la puerta, ante la estupefacción de dos señoras que iban en el mismo vagón.

Pasó todo el trayecto literalmente pegado a la puerta, ensayando las palabras que iba a decir a sus superiores.

«Me voy.»

No, eso era demasiado escueto.

«No puedo más.»

No, eso denotaba debilidad.

«Me despido.»

No, eso sonaba a despido improcedente.

«No sigo.»

No. Porque iba a seguir, pero en otra cosa.

Lo mejor era improvisar. Por fin llegó a su destino, salió de la estación, cruzó la calle y entró en IBN. Al llegar a su departamento, todos sus compañeros le miraron con inquietud. ¿Cómo se arriesgaba a llegar tan tarde a esconder facturas? Pero nadie osó reprocharle nada, pues TC caminaba cual pistolero del oeste, presto a desenfundar su *Colt* de la cartuchera. Con un andar lento y seguro, pasó de largo su mesa y fue directamente hasta el despacho del J. Por primera vez en su vida no llamó a la puerta. Directamente, sin más, la empujó de un puñetazo y espetó con tono de perdonavidas:

—He decidido abandonar esta empresa.

Pero no obtuvo respuesta alguna. El despacho estaba vacío. Detrás de él, la secretaria del J le dijo, sin siquiera mirarle, con el tono burocrático del que contesta el teléfono:

—No volverá hasta la semana que viene. Si quiere, ya le daré yo el recado.

TC optó por no contestar. Se fue directamente a la séptima planta, al despacho del DP. Tampoco había nadie, ni sabían dónde estaba. Decidió ir hasta la planta superior a ver al director general. Su secretaria le explicó que estaría ausente durante un par de semanas, por lo menos. TC preguntó entonces por el presidente, pero nunca se sabía cuándo acudía por la empresa. ¡Era inaudito! No tenía a quién decirle que se despedía. Finalmente, optó por entregar su carta de renuncia a la mujer de la limpieza, quien prometió hacerla llegar a alguno de sus J.

Antes de abandonar para siempre la mesa que tanta infelicidad le había causado, indicó a sus compañeros dónde estaban escondidas todas las facturas que debían buscar en los próximos meses, no fuera que quedara algún asunto sin resolver. TC no quería perjudicar a nadie con su marcha.

Bajó a la planta baja y salió al exterior. Sintió entonces una liberación extraordinaria. Le dio por ponerse a correr a toda velocidad. No sabía hacia dónde se dirigía. Sólo anhelaba correr y correr. De vez en cuando, daba un salto, a la vez que levantaba los brazos, como si fuera a salir volando cual bailarina con tutú. Se sentía liviano, dichoso, libre. Era tal su alegría, que se puso a dar volteretas en un paso de cebra. Un policía lo detuvo. Le pidió la documentación, pero cuando le aclaró que acababa de dejar su empleo para montar su propio negocio, el agente le pidió un autógrafo.

Tras dos horas de brincar por las calles se fue hasta el quiosco donde compraba regularmente sus fascículos. El último número había llegado. Se despidió de su quiosquero con un efusivo abrazo. Él no acertaba a comprender tan calurosa despedida, pero TC siempre había visto en aquel personaje al bedel de su universidad a distancia. Y de todos los bedeles se despide uno con un abrazo.

Entró en un bar y se sentó a una mesita. Se puso a leer a toda velocidad. Devoró el último número porque sabía que, cuando lo terminara, estaría ya preparado para ser un emprendedor.

Era cierto lo que dijo el Dr. Che: nadie acaba una colección de fascículos en su totalidad. ¡Excepto TC! Y por eso él fue la única persona de Un Sitio Aleatorio que leyó la última frase del último número. Y, por eso mismo, el único que se iba a meter en el lío que estaba a punto de organizar.

La última frase decía:

«En resumen, el marketing consiste en desarrollar productos o servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores.»

TC quedó estupefacto. Podía haberse ahorrado las doscientas setenta y seis entregas anteriores, pues

esa frase, esa sencilla frase, bastaba para saber en qué consistía el marketing. Todas las lecturas previas se habían revelado inútiles porque tal síntesis hacía totalmente obvio cuál era el producto que le haría la persona más rica del planeta. ¡Estaba ahí delante! ¡Satisfacer necesidades! ¡Así que era eso! ¡Ahora ya lo tenía!

Dejó su taza de café a medias. La pagó y, apresuradamente, tomó un taxi hasta el despacho de Aarón. Aarón era el abogado que le ayudó en los trámites de su hipoteca diez años atrás. Llegó hasta su bufete.

—Aarón, voy a iniciar una empresa. Preciso que esté operativa a la mayor celeridad posible. Empecemos ahora mismo.

Aarón tomó un papel y un bolígrafo y comenzó a solicitar toda la información que se precisaba:

—¿Nombre de la empresa?

TC no lo dudó un solo instante.

—Libertad, Sociedad Limitada.

—¿Objeto social?

—Satisfacer las necesidades de los hombres.

—La prostitución no está legalizada.

—¡No, no! —le aclaró—. Hay otra forma más ética de satisfacer necesidades.

Aarón accedió a anotarlo y preguntó:

—¿Razón social?

TC le proporcionó la de su propio apartamento, pues no disponía de $ para alquilar ni para adquirir un despacho. Tras cumplimentar algunos impresos, el abogado le solicitó una provisión de fondos y aseguró que le haría llegar toda la documentación necesaria a la mayor brevedad.

Al salir del bufete, TC se percató de que tenía un problema. La colección de fascículos especificaba que, para triunfar en los negocios, había que instalarse en un garaje, como los fundadores de Hewlett-Packard y tantos otros emprendedores de éxito. Y TC no tenía ningún garaje, solamente una plaza de aparcamiento. Lo resolvería. Llamó a una empresa de mobiliario de oficina e hizo colocar unas divisiones de cristal, de esas con persianitas, en la línea de cada una de las separaciones que limitaban su plaza de aparcamiento con la de sus vecinos. Por la parte que entraba el auto hizo instalar una pequeña puerta. Le costó casi todo lo que tenía ahorrado, pero quedó formidable. Libertad, S. L., estaba constituida y, como rezaban los cánones, se había iniciado en un garaje.

De nuevo en su domicilio, ese mismo día, tomó la mesa del comedor, la lámpara del recibidor, una silla de la cocina, el ordenador de sus hijos y lo bajó todo a su plaza de aparcamiento. Bueno, a su nueva sede central. Lo cierto es que el ordenador de sus hijos solamente servía para videojuegos, pero todas las oficinas tienen una pantalla sobre la mesa y la suya no podía ser una excepción.

Estaba agotado, pero feliz.

De pronto, oyó un coche detrás de sí. Era MTC, que llegaba de recoger a los niños del colegio. Se puso a gritar como una loca:

—¿¡Qué ha pasado!? ¡Han tapiado nuestra plaza de aparcamiento! ¡El Bco! ¡Habrá sido el Bco! ¡Seguro que TC no ha pagado las últimas cuotas!

Su marido asomó la cabeza por la puerta de su despacho-aparcamiento y le sugirió:

—Aparca en la plaza de la vecina del cuarto segunda. Se ha ido a vivir con el Dr. Che. Su aparcamiento está vacío.

Y es que TC lo tenía todo pensado. Cuando MTC se enteró de que su plaza de aparcamiento era el

nuevo despacho de su marido, casi le da un desmayo. Pero cuando se desmayó de veras fue cuando TC le dijo que se había despedido de IBN.

—¿Por qué lo has hecho? ¿Por qué? —preguntó desencajada.

TC le dijo:

—Es por las Hrmgas, mi amor. Lo siento.

Se puso a llorar. Los niños también. Al igual que su suegra, cuando se lo explicó por teléfono. Asimismo se lo comunicó a su cuñada, quien también gimoteó. TC, que escuchaba todo aquello por el auricular supletorio, oyó a su cuñado reír, de fondo.

Después, MTC telefoneó al Dr. Che.

—Su plan de choque ha sido un verdadero fracaso. No solamente TC ha completado la colección de fascículos que le recetó, sino que sigue además emperrado en las dichosas Hrmgas.

El Dr. Che quedó en silencio. Después, añadió:

—Mire, hablemos sobre esto en mi despacho. Es conveniente que interpretemos los dibujos de sus niños. Tráigame mañana dos dibujos libres de cada uno de ellos. Verá como llegamos a puntos interesantes…

MTC se encendió:

—¡Mire, ya sé por dónde va usted! Pude notar cómo me miraba con ojos libidinosos en su consulta. Le voy a decir algo: una cosa es curar a mi marido, pero otra muy diferente engañar a mi vecina.

Eso devolvió la tranquilidad a TC. Acostaron a los niños. MTC seguía sin dirigir la palabra a su marido. Estaba furiosa. Los dos se pusieron el pijama y se acostaron en silencio. Fue entonces cuando TC supo que había llegado el momento de compartir su descubrimiento, el secreto encerrado en la última frase de la colección de marketing para emprendedores.

Encendió la luz de la mesita de noche.

—¿Qué pasa? —preguntó su esposa girándose hacia él.

TC puso la misma enigmática expresión que cuando le regaló la alianza de compromiso a su mujer. A continuación, metió la mano en el bolsillo de su pijama y extrajo algo bien diferente: un pequeño frasco de plástico. MTC lo reconoció enseguida, pues eran los mismos que ella utilizaba cuando tenía que hacerse un análisis de orina.

—¿Qué es esto?

—Es la oportunidad de nuestra vida. Es el producto que va a hacernos millonarios. Algo en lo que nadie ha pensado porque no tuvo la perseverancia que yo demostré al llegar hasta el fascículo número doscientos setenta y ocho.

—¿Orina?

—No, escúchame bien: es T. He introducido cinco minutos dentro de este frasco. El marketing dice que cualquier producto que satisfaga una necesidad tiene visos de ser un éxito. Yo he hallado la piedra filosofal del marketing. Cuando leí esa frase, cuando supe que el marketing consistía en satisfacer necesidades lo vi clarísimo. No tuve más que pensar en mí mismo. He vendido cuarenta años de mi propio T. Lo que me condujo a los fascículos fue una necesidad de T, nadie dispone de él. Y a pesar de que todo el mundo lo desea no se puede adquirir. En esta sociedad, todos hemos vendido nuestro T al sistema, todos somos vendedores de T y no tenemos control sobre nuestras vidas. Mi invención permitirá a la gente adquirirlo de nuevo. Frascos de cinco minutos… ¿no te das cuenta? ¡Somos prácticamente millonarios! ¿No crees que es fantástico?

MTC tomó el bote y lo abrió. Estaba vacío. No entendía nada. Estaba al borde del colapso nervioso,

pero se contuvo lo suficiente para decir:

—TC, explícame ahora mismo en qué consiste esta estúpida ocurrencia de meter cinco minutos en un frasco para orina. No me digas que has dejado tu empleo por esta idea, que es lo más absurdo que me he encontrado en la vida.

—¡Escucha, escucha! Este no es más que un producto de consumo como los que venden en los supermercados. Quien quiera, compra este bote, lo abre, dispone de cinco minutos de T para sí, los consume, y después tira el bote a la basura. ¿No coincides conmigo en que es el invento más grande de este siglo?

MTC seguía sin comprender nada. Estaba desanimada.

—¿No eres consciente de que no tenemos ahorros? Con mi sueldo solamente subsistiremos unos dos meses, aproximadamente. Nos arruinaremos en menos que canta un gallo. ¿Qué será de nuestros hijos? Tendremos que pedirle más $ a tu cuñado y aún le debemos los visillos.

Al pensar en las cortinas, MTC no pudo contener sus lágrimas de nuevo. Estaba abatida. TC la consoló:

—Cariño, es la oportunidad de nuestra vida. Confía en mí. Este producto va a hacernos ricos. Tú no sabes cómo me he formado. He rellenado más de cuatrocientos *post-it* para llegar hasta aquí. He leído casi trescientos fascículos de marketing. Estoy más preparado de lo que piensas.

MTC lamentaba la situación que estaba viviendo porque sabía que su esposo hacía todo eso por sobrevivirse a sí mismo. No era un acto de egoísmo, sino de supervivencia, pero ella estaba obligada a hacerle ver que sus decisiones eran un suicidio, desde el punto de vista de la economía familiar. Tal empatía le hizo claudicar. Se repuso, le miró, y le dijo:

—Una semana. Te doy una semana. Si no sales adelante, me vuelvo con mis padres. Tú mismo.

Se dio media vuelta y apagó la luz. Eso le bastó a TC. Contaba con la aquiescencia de MTC y con una semana por delante para sacar adelante un negocio. Era difícil, pero no imposible. Y algo le decía que él, a pesar de ser un TC, lo podía conseguir.

C3

TC registra el T

Eran las seis de la mañana y TC ya estaba en pie. Cinco días laborables y muchas cosas que hacer. Bajó a su despacho, es decir, a su plaza de aparcamiento. Trabajar en el aparcamiento tenía un inconveniente. Se trataba de la luz. En el aparcamiento no había enchufes y la lámpara del recibidor no servía más que para decorar. Debía trabajar con la iluminación que proporcionaba la luz general del garaje. Pero esta se apagaba automáticamente, como hacen la mayoría de las luces de los garajes. Eso era un verdadero inconveniente, pues cada poco se quedaba a oscuras y tenía que ir hasta la salida a accionar el interruptor. Es curioso cómo uno no descubre la etimología verdadera de las palabras hasta que no le afectan personalmente. TC supo que tal mecanismo se denominaba «interruptor automático» porque le interrumpía constantemente.

Dedicó toda la mañana a confeccionar una lista de los pasos que debía seguir en los cinco días de que disponía. Al acabar, subió a su apartamento. Sonó el teléfono. ¡Era DP! Cuando TC le explicó que dejaba la empresa por razón de las Hrmgas de Cbza Rja, le confesó:

—Es curioso. No sabía que tuviéramos tantas cosas en común. Comprendo perfectamente su decisión. Es más. Le admiro profundamente. Yo llevo años esperando mi jubilación para dedicarme a observar a los escarabajos peloteros. Me fascina la técnica con la que elaboran sus pelotas y la habilidad con que las hacen rodar. ¡No, no! No pretendo insinuar que las Hrmgas de Cbza Rja sean menos interesantes que los escarabajos, pero es que los peloteros…

Pasaron un rato estupendo compartiendo sus hallazgos con los insectos y, al final, DP le dijo:

—Espero que algún día los dos hagamos realidad nuestros sueños.

Tras colgar el aparato, TC se dirigió a la estación, rumbo a la ciudad. Pasó todo el trayecto en tren pegado a la puerta y contemplando su frasco lleno de cinco minutos. Lo ponía al contraluz, en alto, como una piedra preciosa, como un diamante en bruto. Las personas que iban a su lado no pudieron contener su repugnancia. TC era el único que veía T dentro. Los demás solo veían un frasco para orina y, a pesar de estar vacío, resultaba imposible no imaginarse el amarillo líquido en su interior.

Llegó a la ciudad. Se dirigió a la Oficina Central de Patentes y Marcas. En la hilera de patentes había pocas personas, pues la mayoría de la gente piensa que todo está inventado. Tras unos minutos, le llegó el turno.

—Bueno, ¿y qué es lo que desea patentar usted? —le preguntó el funcionario.

TC le mostró su frasco lleno de T.

—Esto.

El funcionario le arrancó de las manos el frasco de orina y lo miró. Después se lo devolvió y le espetó:

—Eso no puede patentarlo. Los botes para análisis de orina están registrados desde hace mucho T. Su solicitud queda denegada… ¡que pase el siguiente!

—¡Espere, espere usted! No es lo que piensa. El frasco es lo de menos. Lo importante es lo que hay en su interior.

Le hizo una señal con la mano para que se acercase y le susurró en voz baja:

—Hay cinco minutos dentro de este bote. Mire, mire… ¿No los ve?

Pero el funcionario reaccionó igual que MTC el día anterior.

—¡¿Me está usted diciendo que quiere patentar cinco minutos de T?! —le espetó a todo pulmón…

—¡Ssshhhhh! No grite tanto, por el amor de Dios, que esto es confidencial. No, no. Yo no pretendo patentar cinco minutos de T. Mi patente consiste en envasarlos. Lea usted mi solicitud —le alargó el impreso—, indica claramente: *minutos dentro de un envase*.

El registrador suspiró. Tecleó el ordenador, consultó el reglamento y después le dijo:

—Mire, le explicaré cómo va esto de las patentes. Uno puede patentar lo que quiera mientras no haya sido registrado antes. Lo he consultado en el archivo y, realmente, nadie ha registrado semejante estupid… semejante idea. Yo sello su solicitud, la envío al registro y punto. Pero otra cosa muy diferente es que pueda usted comercializarlo. Esto es como si patenta usted un submarino que vuela. Si quiere, se lo patento, pero si no vuela, le aseguro que no sirve de nada. ¿Me comprende?

—Perfectamente. —TC estaba que no cabía de contento.

—Bien, pues con este impreso diríjase a la Oficina de Comercio y solicite el Permiso de Venta. Pero no se lo darán, se lo digo yo. Porque esto es lo más raro que he visto en muchos años y le aseguro que he visto cosas muy, pero que muy extrañas.

TC le dio las gracias. La patente para comercializar T le pertenecía enteramente. Se dirigió a la otra punta de la ciudad, en la que se hallaba la Oficina de Comercio. Se coló justo en el momento en que se disponían a cerrar.

Se puso a la cola con su bote de orina en las manos. Por fin, le llegó el turno.

—Vengo a solicitar un permiso de comercialización para este producto —y mostró su bote. El funcionario le echó un vistazo y, para su sorpresa, le contestó:

—No hay problema. Lo puede comercializar.

TC no podía creerlo: era la primera vez que alguien le comprendía.

—¿De veras? —preguntó.

—¡Claro! —exclamó el funcionario—. Es un bote de orina. Los frascos para análisis de orina están autorizados en este país. Puede vender frascos de orina, pero le advierto que hay una competencia feroz, ¿eh?

—¡No, no! —corrigió TC—. Mire usted bien, se trata de un bote de cinco minutos. Lo indica esta etiqueta. ¿Ve usted?: cin-co-mi-nu-tos.

El funcionario se lo quedó mirando con estupor.

—¿Me dice usted que quiere poner botes de cinco minutos a la venta?

TC asintió:

—Efectivamente. ¿Qué problema hay?

Pero el funcionario no supo qué responderle.

—Mire usted, nunca antes me habían planteado algo similar. Mi trabajo consiste en comprobar si el producto a comercializar es seguro, si perjudica al medio ambiente, si reúne las condiciones adecuadas de calidad, si el contenido está conforme a las especificaciones del Departamento de Sanidad… pero ¿cinco minutos? Esto no lo había visto nunca. Lo siento, pero debo llamar a mi supervisor.

El tal supervisor, un hombre con cara de perro, salió de un despacho contiguo y escuchó atentamente las explicaciones del funcionario, tras lo cual, no le tomó más que un segundo responder:

—No. No puede vender eso. El T no se puede vender. Su solicitud queda denegada.

TC no daba crédito a lo que acababa de oír. Tenía la patente del descubrimiento del siglo y un energúmeno le impedía ponerlo a la venta. Por un momento, visualizó a su cuñado riendo a carcajadas, mientras MTC, con niños y maletas, se trasladaba a casa de su suegra. Eso le permitió hacer acopio de

toda su energía y gritar:

—¡Escúcheme bien! Se venden píldoras para no tener niños, saltos en paracaídas, despedidas de soltero… —ahora estaba verdaderamente histérico—. ¡¿No se da cuenta de que está usted atentando contra la libre sociedad de consumo?! Si una persona desea comprar T está en su libre derecho de hacerlo. ¡Es su $! Lo paga, lo consume y tira el envase. ¡Exactamente igual que con una lata de berberechos! Si no me da la licencia para vender T, les denunciaré por obstaculizar al sistema, a la libre sociedad que hemos creado, que está basada en el intercambio. ¡Está usted atentando contra la economía de mercado!

TC estaba fuera de sí. Esta última frase la había lanzado a voz en grito. El supervisor se asustó. Se llevó aparte al funcionario y le dijo:

—Mira, nuestro superior, el Director de la Oficina de Comercio, planea presentarse a las próximas elecciones de la alcaldía de la ciudad, como último de la lista. Me expresó con claridad que no quería problemas en las próximas semanas, pues está en plena campaña electoral. Si este estúpido nos denuncia y el caso se publica en los periódicos, su carrera política se vería seriamente amenazada. Y ello equivale a decir que también nosotros tendremos problemas. Este tío está como un cencerro, no hay más que verle. Fírmale la autorización. Después de todo, no va a vender una sola unidad. Además, hoy hay partido de fútbol y como no cerremos ya, nos lo vamos a perder. De todas formas, invéntate algo para fastidiarle. Ponle alguna pega, no sé, cualquier cosa que le suponga un engorro. Es un cretino.

El supervisor dio media vuelta y regresó a su despacho. Por su parte, el funcionario se dirigió de nuevo al mostrador y le dijo a TC:

—De acuerdo. Le concederemos la autorización para comercializar sus frasquitos. Pero… mmmmm, sí, eso, debe usted asegurar al consumidor que en cada bote hay cinco minutos de T. De lo contrario, sería un fraude. Estaría usted vendiendo aire. Por lo tanto, no puede usted poner ningún frasco a la venta que no haya estado abierto durante cinco minutos, ante un reloj. Solamente en ese caso consideraremos que el frasco contiene T y que reúne las condiciones de calidad para ser comercializado. ¿Queda claro?

—Por supuesto —le replicó TC—. ¿Qué pensaba usted, que iba a vender los frascos vacíos o qué?

El supervisor estampó el sello en el impreso de petición oficial. TC estaba ya autorizado a vender T a los habitantes de Un Sitio Aleatorio.

Pasó el día siguiente dentro del aparcamiento, ultimando todos los detalles que hicieran posible la venta de T en frascos. Lo cierto es que el envase de orina resultaba un tanto equívoco. Eso estaba más que demostrado. A la luz de lo sucedido con los funcionarios el día anterior, ¿qué no pasaría con los ciudadanos cuando encontraran en las estanterías de los supermercados los frascos de orina? Nadie comprendería que contenían T y eso obstaculizaría su venta. Incluso en el hipotético caso de que se supiera que los frascos contenían T, el público podía interpretar que los cinco minutos adquiridos eran, exclusivamente, para ir a orinar. Y no. Los cinco minutos eran para lo que uno quisiera. Era preciso aclarar el contenido del bote.

Por lo general, a los productos se los dota de una marca y de un fabricante que actúe como garante. Por ejemplo, «501» de «Levi's Strauss», o «Acqua di Giò» de «Giorgio Armani». En su caso, estaba claro. El producto eran cinco minutos y su empresa se llamaba Libertad, S. L. Así pues, la denominación que escogió para su producto fue: *«Cinco Minutos»* de *«Libertad»*.

Ahora que tenía la marca, precisaba un logotipo. Se vio tentado de diseñarlo él mismo; sin embargo, recordó que en la colección de fascículos se recomendaba delegar las tareas de diseño a terceros. Así

que resolvió subir a su casa y pedirle a TC-1 que dibujara un logotipo. Nadie pudo hacerlo mejor:

cinco minutos de

libertad

Volvió al aparcamiento. Había también una importante decisión a la que TC tenía que enfrentarse: ¿cuánto cobrar por cinco minutos de T?

Era más que una pregunta de tipo comercial. Era una cuestión casi filosófica y, por ende, irresoluble. ¿Cuánto valían cinco minutos de una persona? Intentó visualizar lo que sucedería. Un tipo cualquiera, en un supermercado, vería un frasco de cinco minutos a la venta. Lo adquiriría. Ese mismo día, en su oficina, consumiría sus cinco minutos, dejando sus quehaceres a medias. Su superior se pondría como una furia, pero no tendría más remedio que aceptarlo, dado que el consumo de T estaba autorizado por el Estado, mediante las autorizaciones que había conseguido el día anterior. Era cierto que desde un punto de vista legal, el consumo de T entraba en conflicto con cualquier tipo de compromisos adquirido, como por ejemplo una jornada laboral o la prestación de un servicio determinado. Sin embargo, este tipo de contradicciones no era algo nuevo en la sociedad de Un Sitio Aleatorio: también se fabricaban automóviles que podían alcanzar los doscientos kilómetros por hora, cuando el límite máximo era de ciento veinte, o se permitían actividades industriales con niveles contaminantes por encima de lo que se acordaba en foros internacionales de medio ambiente, o se permitía la venta de tabaco, aun a sabiendas de que provocaba enfermedades mortales. Estaba claro que de lo que se trataba era de vender a toda costa, sin importar demasiado las consecuencias. La venta de T entraría en conflicto con ciertas actividades, eso estaba claro; pero mientras se tratara de crear consumo, pasaría por encima de cualquiera de ellas, ya que el consumo era la actividad económica de superior rango en el país, pues generaba crecimiento.

De nuevo volvió a pensar en el precio de los cinco minutos. Lo ideal era que cada persona pagase lo mismo que cobraba en cinco minutos de trabajo. ¿Por qué? Bueno, de alguna manera ese era su coste de oportunidad. Problema: cada persona tiene un sueldo diferente. Un barrendero gana menos que un administrativo, que gana menos que un director financiero, que gana menos que un médico, que gana menos que un instalador, que gana menos que un constructor, que es el que gana más de todos. Pero no podía ser que cada frasco tuviera un precio distinto según el comprador. Eso era una aberración porque cinco minutos de un individuo son cinco minutos de una vida, y las vidas de las personas valen lo mismo, sea cual sea su sexo, raza, religión, o clase social.

¿Qué hacer? Estaba claro. Debía correr un riesgo. Si tenía éxito, ciudadanos con todo tipo de sueldos adquirirían frascos de T. Desde los que ganan más, hasta los que ganan menos. Pero, como todo en la vida, al final confluiría en una media: la media de sueldos del país.

Por tanto, lo oportuno era calcular cuánto se pagaba en Un Sitio Aleatorio por cinco minutos de un ciudadano, en promedio. Eso era fácil, pues solamente tenía que calcular lo que le pagaban a él por cinco minutos de jornada laboral. ¿Por qué? Porque TC era un ciudadano medio de sueldo medio. DP siempre le había dicho que no tenía derecho a aumento de sueldo cuando iba a reclamarlo:

—No insista. La profesión de contable está en la media de sueldos profesionales. Nuestro sector de actividad está en la media de sueldos por sectores industriales. Y nuestra empresa es una entidad que

paga justo como la media de nuestro sector. Es usted la media de la media de la media. TC, no quiera usted ser más que la media, que eso no está bien visto.

Así pues, calculó sus ingresos por cinco minutos de trabajo en IBN. Se quedó petrificado cuando obtuvo el resultado porque, de haberse dado cuenta antes, no hubiera esperado tanto a abandonar su empleo. Cinco minutos de su T estaban valorados por la sociedad en 17 centavos.

A tal cantidad le añadió el IVA y el margen comercial y obtuvo la redonda cifra de 40 centavos. Reflexionó detenidamente sobre tal importe y determinó que si por un paquete de cinco unidades de goma de mascar se cobraban ochenta centavos, por un frasco de cinco minutos habría que pagar mucho más. Subió el precio desde 40 centavos hasta 1,99 $. Contempló el precio, repasó el proceso que había seguido y, de pronto, se sintió defraudado, por lo poco profesional que resultaba su método de fijación de precios. TC no sabía que había calculado el precio exactamente de la misma manera que la mayoría de las empresas.

TC se notó fatigado, así que optó por salir un rato afuera a fumar un cigarrillo, a pesar de que no fumaba, ni llevaba tabaco encima. Pero como cuando los que fuman dicen que salen afuera a respirar, encienden un pitillo…

En el exterior, cayó en la cuenta de lo que le había dicho el maldito funcionario de la Oficina Comercial. Estaba obligado a situar un reloj al lado de cada bote durante cinco minutos, para constatar que los contuviera. TC solamente disponía de un despertador. Con un solo reloj apenas sí podría llenar unos doscientos frascos en un solo día y con eso nunca se haría millonario. Solamente quedaba la opción de envasar frascos simultáneamente con varios despertadores.

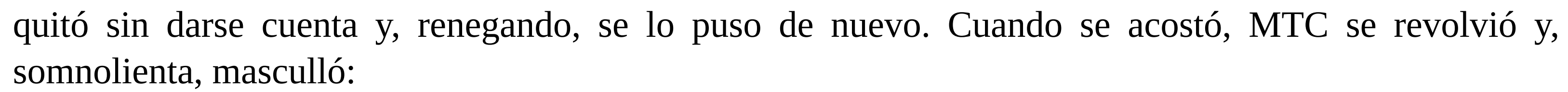
De vuelta a su madriguera, anotó en su lista de tareas para el día siguiente la compra de varias decenas de despertadores, aparte de los frascos.

Era tarde. Subió a cenar. Cuando se disponía a bajar de nuevo, MTC le obligó a que se pusiera el pijama porque, al regresar tan tarde del despacho, la despertaba. Era vergonzoso, porque no hubo noche, esa y las siguientes, en las que alguno de sus vecinos que llegaban del cine o de salir por ahí le viera trabajar en pijama en su cubículo. «¿Qué, haciendo horas extras, eh?», le decían casi siempre.

En bata, pasó el resto de la madrugada haciendo interminables cálculos de cuántos despertadores y frascos precisaría. Después, dedicó unas horas a pensar en un eslogan publicitario. Confeccionó una lista con varios, que fue descartando uno por uno, porque no le convencían:

«Este T es fabuloso.»
«T de buena calidad.»
«No hay T que perder.»
«T libre barato.»
«El T que nos ha tocado vivir.»
«T muerto.»
«Oferta: cinco minutos a 1.99 $.»

Se sentía agotado. Tenía agujetas. Se había levantado ya unas doscientas veces a accionar el interruptor del garaje. Lo dejó estar, pues eran ya las cinco menos cuarto de la madrugada. Pensaría más el día siguiente. Debía levantarse a las siete para adquirir todo el material que había anotado. No apagó la luz del aparcamiento porque esta se apagaba sola y tomó el ascensor hasta su piso. Entró sigilosamente y se dirigió hacia su dormitorio. No se acordaba de que ya iba en pijama, así que se lo



quitó sin darse cuenta y, renegando, se lo puso de nuevo. Cuando se acostó, MTC se revolvió y, somnolienta, mascullo:

—¿Has logrado ya alguna venta?

—No, todavía no.

—Pues date prisa, porque el T se acaba.

TC dio un respingo, saltó de la cama y lanzó un grito que despertó a su mujer del todo:

—¡Eureka! Has hallado un eslogan excepcional: *«Date prisa, el T se acaba»*.

TC se durmió. En cambio, MTC se desveló para el resto de la madrugada. Era obvio que su marido estaba cada vez peor.

C4

TC produce T

A la mañana siguiente, a pesar de haber dormido solamente dos horas, TC se puso en marcha con una energía encomiable. Se encargó de acompañar a MTC hasta su trabajo y a los niños hasta el colegio, pues ese día necesitaba el coche. Se puso a circular por el centro hasta que encontró una relojería suficientemente grande. Adquirió veinte despertadores, que guardó en el maletero del automóvil. Lo cierto es que con menos despertadores hubiera tenido suficiente, pero podía producirse alguna avería durante el proceso de llenado. Es bien sabido que las líneas de envasado se estropean de vez en cuando y la suya no tenía por qué ser una excepción.

Acto seguido, se dirigió raudo a Frascos & Frascos, una fábrica de botes que había escogido el día anterior en las páginas amarillas.

—¿Y para qué dice usted que quiere esos dos mil frascos? —le preguntó un ingeniero, frente a frente, en el interior de una sala de reuniones reservada para clientes—. Lo pregunto para escoger un modelo de frasco en el que quepan exactamente los mililitros que precise envasar —aclaró.

—Verá usted, esa es una buena pregunta. No sé cuál es el tamaño que necesito —contestó TC.

—¡¿Cómo?!

—Sí, verá… es que son para envasar cinco minutos de T.

El ingeniero quedó perplejo.

—Este es un caso al que nunca me había visto enfrentado. Su pedido es de una complejidad técnica desorbitada. Debo avisar a los ingenieros jefe de cada uno de nuestros departamentos técnicos.

TC se puso nervioso porque se le iban las horas. Intentó disuadirle:

—Verá usted. No importa demasiado. Al final, yo solamente necesito un frasco en el que quepan cinco minutos…

Pero su interlocutor le interrumpió ofendido:

—¿Cómo que no importa demasiado? ¿Sabe usted lo que está diciendo? En Frascos & Frascos hemos proporcionado siempre la medida exacta. *«Ni un mililitro más, ni un mililitro menos.»* Ese es nuestro lema.

El ingeniero desapareció ante la impotencia de TC y al cabo de unos instantes aparecieron cuatro hombres más con bata blanca y una enseña en la solapa que indicaba que también eran ingenieros de la Dirección Técnica de Frascos & Frascos. La cosa se complicaba, pues ahora debía lidiar con cinco ingenieros en lugar de con uno sólo.

—Este cliente solicita el tamaño de frasco ideal para envasar cinco minutos de T. Señores, espero sus sugerencias de cómo realizar tal cálculo.

Después de unos segundos de reflexión, todos los ingenieros empezaron a escribir fórmulas y a hacer cálculos en una libreta que, uno por uno, extrajeron del bolsillo superior de sus batas. TC no podía creer lo que le estaba sucediendo. Todo era más simple, ¿por qué los ingenieros se empeñaban en complicarlo tanto? Al cabo de un interminable cuarto de hora, el ingeniero más canoso tomó la palabra:

—Bien, ya lo tengo. Un minuto de T equivale a sesenta segundos. Un segundo de viento a una velocidad promedio de catorce kilómetros por hora equivale a medio centímetro cúbico de aire. Por tanto, mi estimación es que este señor precisa frascos de… un momento… sí, de noventa centímetros cúbicos.

—¿Pero qué dice usted? —reprochó indignado el director del Departamento de Calidad—. El cálculo que usted ha realizado es de una simplicidad pasmosa. El problema es mucho más complejo. El T es una dimensión relativa al espacio. Desde que Albert Einstein postuló su Teoría General de la Relatividad quedó demostrado que el espacio no puede ser desligado del T. Por tanto, la pregunta fundamental para escoger el frasco que necesita este señor es: ¿a qué velocidad va a envasar el T?

Todos los asistentes se giraron y miraron a TC en espera de una respuesta. Este no sabía qué decir. Al final, contestó:

—Pues, pues… a la velocidad del… del… ¡del T!

Los ingenieros de Frascos & Frascos se quedaron estupefactos… El ingeniero más joven tomó la palabra:

—¡Entonces, estamos ante un problema irresoluble! Se trata de un sistema de referencia dentro de otro sistema de referencia. Si tenemos en cuenta que $E = mc^2$, la energía que se va a almacenar dentro del bote solamente podrá ser contenida si hacemos uso de un material ultrarresistente que soporte la presión del envasado. Eso nos sitúa en una problemática adicional, porque no vamos a poder decidir el material del frasco hasta que no sepamos el espacio que ocuparán los cinco minutos. Es como un pez que se muerde la cola. ¡No tiene solución!

La discusión se estaba enconando y la temperatura de la salita de reuniones subía por momentos. Otro de los ingenieros, que hasta entonces había permanecido en silencio, intervino con vehemencia:

—¡Por tanto, lo que aquí estamos debatiendo es una cuestión de seguridad laboral! Dependiendo de la velocidad a la que este señor almacene el T, y la velocidad a la que se desacelere en el proceso de envasado, puede darse un aumento de masa similar al que se produce en las centrales nucleares en los procesos de desaceleración del núcleo de un átomo. ¡Es preciso que la planta de producción de este hombre esté libre de uranio, pues podría producirse una explosión a gran escala! ¿Ha pensado usted en ello, señor…?

Pero TC ya no estaba allí. Había abandonado la salita sin que ninguno de los ingenieros de Frascos & Frascos se percatara, y ya conducía su automóvil camino de alguna farmacia en la que comprar simples botes de orina. Acabaría antes. Pero como no encontró tal cantidad en una sola botica, tuvo que recorrer prácticamente todas las de la ciudad hasta adquirir mil quinientos frascos de orina.

Completó el resto de sus recados: se hizo con una lona blanca y una impresora láser de etiquetas adhesivas en unos grandes almacenes.

TC llegó exhausto a su despacho-jaula, pero no le faltaron fuerzas para seguir trabajando sin descanso. Primero imprimió mil quinientas etiquetas adhesivas con el siguiente texto:

«Este frasco contiene cinco minutos de tiempo para su uso y disfrute. En cuanto abra el bote, esos cinco minutos serán suyos. ¡Disfrútelos!»

Eso dejaba claras las cosas.

Acto seguido, TC comenzó con el llenado de sus mil quinientos frascos.

Dispuso sus veinte despertadores en el suelo, uno al lado del otro, en dos hileras de diez despertadores. Al inicio de las mismas, una caja de cartón contenía los frascos de plástico vacíos y, al final de la fila de despertadores, puso otra caja en la que tenía previsto ir depositando los frascos llenos de minutos a medida que los fuera envasando.

Se puso frente al primer reloj, cogió un frasco para orina y lo destapó. Tomó el despertador y lo

programó para que sonara al cabo de cinco minutos. Hizo lo propio con el segundo frasco y el segundo despertador, y después con el tercero, y con el cuarto… y así sucesivamente. Cuando llegó al vigésimo despertador se apagó la luz del aparcamiento. Corrió a encenderla. Podían verse dos hileras de diez despertadores cada una, con un frasco de orina enfrente. Ese era el increíble aspecto de su línea de producción. ¡Qué emocionante! ¡Ya estaba envasando T! Por el camino, volviendo del interruptor de la luz, sonó el primer despertador. Al cabo de unos segundos estaba ya sonando el de al lado. Los timbres simultáneos le volvían loco.

TC corrió hacia el primer despertador, tomó el frasco que yacía delante, lo tapó, le puso una etiqueta adhesiva con el logotipo y el texto de las instrucciones de uso y lo depositó en la caja.

TC se desesperaba, pues los despertadores sonaban demasiado rato antes de que pudiera apagarlos. No es que temiera molestar a ningún vecino a esa hora de la tarde, sino que estaba sobrellenando los botes. Los primeros cien frascos debieron recibir alrededor de seis o siete minutos más de la cuenta. ¡Qué desastre! ¡Si seguía así no le saldrían los números! Estaba produciendo frascos con un 50 por ciento de contenido gratis, como en las ofertas.

Poco a poco fue cogiendo soltura con el llenado. Abrir el bote, programar la alarma, apagar un despertador, cerrar el frasco, poner la etiqueta, correr a encender la luz del aparcamiento, depositarlo en la caja de producto acabado, abrir otro envase, programar otro reloj, y así sucesivamente durante las horas en las que consiguió llenar los mil quinientos botes.

TC estaba orgulloso. Su primera producción había sido un éxito. Era cierto que algunos envases se habían desbordado de T, y que otros no habían quedado bien cerrados. En sus idas y venidas a oscuras por entre las «líneas de producción» se le habían caído algunos botes, cuyos minutos solamente TC veía desparramarse por el suelo. Los llenó de nuevo. Estaba prácticamente seguro de que no había ningún frasco vacío. ¡Era imprescindible asegurar una buena calidad al cliente!

Era tarde. TC debía pensar dónde almacenar el T envasado, pues si lo dejaba en su plaza de aparcamiento cualquier desaprensivo podría robarlo. ¡A saber lo que podría hacer un individuo con tantos minutos gratis!

Como TC no tenía trastero, forzó la puerta del trastero de la vecina del cuarto segunda, la que se había ido a vivir con el Dr. Che. Lo tiró todo al contenedor que había frente a la portería y dejó dentro del trastero sus mil quinientos frascos llenos de T.

TC estaba exhausto y necesitaba una ducha. En las últimas cuarenta y ocho horas solamente había dormido dos. El día siguiente iba a ser duro. Había que empezar a vender, pues se le acababa el plazo que su mujer le había dado para empezar a ingresar $. De hecho, solamente le quedaban dos días.

C5

En las N

TC se levantó muy cansado, pero no había T para descansar. Tomó su maletín con un catálogo de precios que consistía en una sola hoja, en la que había escrito:

Libertad, Sociedad Limitada

Ref. 000000000000000000000000000000000000001

5 minutos de libertad:	1,49 $
Margen del distribuidor:	0,50 $
Precio de venta al público:	1,99 $

TC cargó los mil quinientos frascos en el maletero de su coche, y lo hizo con sumo cuidado, para que no explotaran. Saber de las supuestas propiedades explosivas de sus frascos, según las teorías de los ingenieros de Frascos & Frascos, lo obligó a tomar ciertas precauciones. Después, se dirigió al centro de la ciudad. La primera visita la realizó a una cafetería.

TC se sentía seguro de sí mismo, no hacía más que imaginarse el desorbitado pedido que le iban a hacer cuando presentara lo que él llamaba la «invención del siglo». Después de un cuarto de hora de espera, consiguió que el dueño le atendiera. Tomó aire, puso todo el encanto comercial que un contable era capaz de poner y dijo:

—Está usted de suerte. Vengo a ofrecerle una primicia. Va a ser el primer establecimiento en vender esta increíble novedad. —TC le mostró orgulloso un frasco lleno de cinco minutos lleno hasta rebosar mientras esbozaba una amplia sonrisa, de oreja a oreja. El encargado de la cafetería se lo quedó mirando unos instantes. Después le dijo con desdén:

—Lo siento. Aquí no vendemos orina.

TC se quedó patidifuso. Reaccionó nerviosamente:

—No, no. Yo no quiero su pis. Quiero decir, el de sus clientes. Este frasco es de una farmacia, pero lo importante no es para lo que ha sido diseñado, sino lo que contiene: ¡Aquí dentro hay cinco minutos de T! —dijo, retomando el ánimo inicial y sobreponiéndose al impacto de la primera negativa.

—¿Cómo dice usted? —preguntó incrédulo el dueño de la cafetería.

—Sí, sí. Como lo oye. Tengo el producto patentado y una autorización de la Oficina de Comercio para vender frascos de cinco minutos. ¡La persona que lo compre dispone de cinco minutos de T para sí! Usted los pone a la venta a 1,99 $ y yo se los vendo a 1,49$. Por cada cinco minutos que venda, se sacará 0,50$. ¿No esta mal, eh?

El dueño de la cafetería se quedó pensativo. Al cabo de unos segundos, le aclaró:

—Verá usted, lo que a nosotros nos interesa es que las personas se sienten a una mesa, pidan un café o cualquier consumición y se marchen lo antes posible para dejar su sitio libre a un nuevo cliente. Si pusiera a la venta botes de cinco minutos en mi cafetería, mis clientes regresarían más tarde a sus empleos y se quedarían más T en sus mesas. Eso supondría menor número de cafés y una consiguiente pérdida de negocio. Reconozco que el producto es muy novedoso, pero para una cafetería, un bar o un restaurante vender T representaría un problema, pues serviríamos menos cafés, menús o consumiciones.

Y eso es de lo que vivimos. Lo siento mucho.

TC salió de la cafetería verdaderamente descolocado. Él esperaba una reacción más entusiasta y se había encontrado con que le ignoraban. Pero se sobrepuso. Quizá se tratara tan sólo de descartar a todo el sector de la hostelería de su lista de potenciales clientes. Lo mejor era olvidarse de las cafeterías e ir directamente a unos grandes almacenes: un comercio que vendía de todo no podría decir que no.

Le atendió un tipo con pinta de duro. Después de ver el producto y comprobar el precio, le pidió que abriera el envase. A TC no le hizo gracia tener que malgastar un bote, aunque era consciente de que tendría que regalar algunas muestras a sus clientes potenciales si quería conseguir algún pedido. El comprador abrió el frasco y comprobó el interior.

—El envasado es extraordinario, y no veo defectos de fabricación en su producto.

TC sonrió satisfecho.

—Sin embargo —prosiguió—, debe usted saber el lema de nuestros almacenes: «*Si no queda satisfecho, le devolvemos su dinero*». Eso significa que aceptamos cualquier devolución. Nuestra enseña solamente nos autoriza a comercializar productos que los clientes puedan devolver y, así, reembolsarles su $. El producto que usted me trae no tiene esta cualidad. Si vendemos envases de cinco minutos y aparecen clientes insatisfechos por la calidad y el contenido de sus cinco minutos de T, ¿cómo vamos a solucionarlo? No podemos recuperar ese T perdido. Entiendo que puede usted traerme más frascos, pero no serán esos mismos cinco minutos. El T consumido es irrecuperable, y nosotros no podemos aceptar un producto no retornable. Va contra la política y los valores de esta compañía. Lo siento.

TC salió a la calle algo más preocupado. Era el segundo lugar en el que no manifestaban interés alguno hacia los botes de cinco minutos. ¿Cómo podía ser? ¿No se daban cuenta de lo que tenían entre manos? TC tachó a los Grandes Almacenes de su lista de posibles clientes. Había dedicado toda una mañana a dos visitas y no había conseguido nada. Se sentía frustrado y desanimado. El círculo de su clientela empezaba a estrecharse y se le agotaba el T para ingresar $.

No comió nada, no tenía apetito. Estaba nervioso y la imagen de las Hrmgas de Cbza Rja empezaba a desdibujarse de su mente. A primera hora de la tarde se dirigió a un establecimiento donde vendían comidas preparadas. Le ofreció al dueño sus frascos de cinco minutos. Pero el propietario le contestó:

—Mire, no va a conseguir vender este producto en establecimientos en los que venden comidas preparadas. Se piden comidas listas para tomar porque la gente no dispone de T para cocinar. Sería un verdadero desastre si la gente dispusiera de T para preparar su propia comida. ¿Se lo imagina usted? ¡Qué atrocidad! ¡Sería el fin! En menos de un mes, las ventas se irían al garete. Lo siento mucho. Vender T va contra nuestros intereses.

A TC ya no le sorprendió esa tercera negativa. Eliminó de su lista a los distribuidores y envasadores de comidas preparadas. ¿Qué más podía hacer? Se dio cuenta entonces de que el problema quizá residía en que pretendía contar con los minoristas. A lo mejor se trataba de vender directamente al público, huyendo de los intereses de los comerciantes. Había que vender en la calle, en lugares concurridos, donde el público pudiera conocer de primera mano sus envases de T. Hizo varias llamadas a la Corporación Metropolitana de la ciudad, hasta dar con el responsable de máquinas expendedoras de los Transportes Públicos. Consiguió que le recibiera esa misma tarde. Sin embargo, su potencial comprador le dijo con toda naturalidad:

—Mire usted, el motivo de que la gente tome el metro es que es rápido. Las personas no tienen T para desplazarse. Si vendemos envases de cinco minutos, lo más probable es que las personas dispongan de T para pasear y, entonces, prescindirían del metro. No puedo vender T en mis estaciones, el metro

perdería viajeros. Supongo que lo entiende…

Lo que TC entendió es que la venta de T suponía un riesgo para el sistema, una amenaza para cualquier producto, un problema potencial para cualquier negocio. La falta de T constituía la base de las infinitas y estresantes necesidades de las personas. Vender T era una amenaza para la sociedad de consumo.

Apesadumbrado, ocupó el resto de la tarde en visitar diversos tipos de establecimientos que, uno tras otro, fueron rechazando sus frascos de cinco minutos.

No se le ocurría qué más podía hacer. Eran las seis de la tarde del penúltimo día de plazo que le había dado MTC y no había ingresado nada. Se sintió triste y desesperado. Se daba cuenta de que su esfuerzo había sido en vano. Buscaría empleo de nuevo. Encontraría otro IBN y volvería a su «no vida» anterior.

Regresó hasta su automóvil. Solamente le quedaba una opción: DVD, su amigo del alma. Por supuesto que no podía obligarle a comprar frascos de T, pero le pediría que los expusiera en su tienda. Condujo hasta el comercio de su mejor amigo. DVD se alegró de verle, porque hacía días que no tenía noticias suyas. TC le explicó todo lo acontecido los últimos días y le mostró sus envases de cinco minutos. DVD exclamó con ilusión:

—¡Es una idea brillante! Mis clientes no hacen más que quejarse de que nunca tienen T. Dame todos tus botes, los pondré aquí y colgaremos tu lona bajo la marquesina. ¡No desesperes! Verás cómo vendemos alguno.

Pero TC ya no tenía ninguna fe en su producto. De todas formas, descargó sus mil quinientos botes de cinco minutos y los amontonó en forma de pirámide en la tienda de comestibles de DVD, junto a la entrada. Colgaron entre los dos la lona, con el eslogan que había ideado su mujer: *«Date prisa, el tiempo se acaba»*. TC leyó una vez más su frase publicitaria y tomó conciencia de que, verdaderamente, su T ya se había acabado. ¡Qué paradoja! Sintió ganas de llorar, pero se contuvo porque no llevaba pañuelo. Volvió a su domicilio. Prefería no hablar con MTC, porque temía el sermón que se le vendría encima. Sabía que al día siguiente tendría que empezar a buscar trabajo, así que se metió en la cama a las ocho de la tarde, incluso antes que su suegra trajera a los niños a casa. Se durmió pensando, no sin nostalgia, en las Hrmgas de Cbza Rja a las que nunca dedicaría su vida.

Cuando MTC llegó y comprobó que su marido dormía se dio cuenta de que las cosas habían ido tal y como era de esperar. ¿A quién podía ocurrírsele vender T si no al idiota de su esposo? A pesar de lo idiota que lo consideraba, no le despertó porque le amaba. Era obvio que estaba agotado. Dormía profundamente. Sintió lástima. Le dio un beso en la mejilla. Acostó a los niños y cenó sola mientras leía anuncios de ofertas de empleo para TC. No encendió el televisor para no hacer ruido. Quizá por ese motivo esa noche no vio las noticias. Abreviemos: las N. El locutor estaba a punto de despedir la emisión del noticiero de la noche:

«Y después de la información meteorológica y los deportes, nuestra curiosidad del día… Paso la conexión a nuestro compañero, que se halla en el centro de la ciudad.»

Un animoso periodista sostenía un micro junto a una pirámide de botes de plástico vacíos, apilados junto a una pared:

«Un comerciante ha puesto a la venta un producto bastante curioso —decía, al T que mostraba un frasco de orina en sus manos, que la cámara enfocó de cerca—. Se trata de cinco minutos de T convenientemente envasados, que cualquier ciudadano puede adquirir al precio de 1,99 $. La compra de este envase da derecho a disponer de cinco minutos para uno mismo. Sí, sí, como lo oyen. Aquí, en esta

tienda, venden T. Si compra un bote puede usted dejar su puesto de trabajo e irse a hacer ese recado para el que nunca tiene T, puede irse a fumar un cigarrillo al bar de abajo, a pasear un rato, a visitar aquella amante que tenía olvidada… puede hacer lo que usted quiera. Porque este producto consiste en: cinco minutos envasados… ¡en un frasco! Junto a mí se encuentra el dueño de este establecimiento, que es el único en el que, de momento, se pueden adquirir estos frascos.»

El *zoom* de la cámara retrocedió y apareció DVD en pantalla, gordito, con su delantal, y sonriendo. El reportero le preguntó:

—¿Puede explicarnos cómo funciona este producto?

DVD no pudo hacerlo mejor.

—Se lo explicaré: usted compra un bote en mi tienda. Lo abre y adquiere cinco minutos de T para sí. Naturalmente, puede consumir sus cinco minutos en el momento en que quiera. Es importante tener presente que esos cinco minutos son suyos y de nadie más. Es T que no le pertenecía, por eso, si los compra, esos minutos volverán a ser para usted, sin importar para nada dónde esté, ni lo que esté haciendo. Cómprenlo, es una verdadera delicia. Por cierto, ¿puedo saludar?

El entrevistador, contrariado, dijo sin tapar el micrófono:

—Es usted un caradura. Ya le advertí que no me preguntase eso en directo, porque es una horterada.

DVD le arrancó el micro de las manos. La cámara le enfocó de cerca.

—TC, espero que me estés viendo. Supuse que esto podía ayudarte. Tú estudiaste mucho marketing, pero te olvidaste de lo más importante: la publicidad en televisión. Como mi tienda está junto a los estudios de TeleLocal, avisé al presentador de los noticieros de la noche, ese que nos acaba de pasar la conexión desde los estudios centrales. Lo conozco porque desde hace siete años me compra comida para gatos que él mismo se come, pues no sabe por qué, pero le alivia el estreñimiento. Total, que les ha encantado y me han enviado a este tipo a entrevistarme…

Fue ahora el entrevistador quien arrancó de las manos el micrófono a DVD. La cámara le enfocó de nuevo y entonces sucedió algo inesperado: la mejor publicidad posible, la prueba de la verdad.

El reportero, que estaba hasta la coronilla de sus horarios, dijo:

—Este producto está registrado y validado por la Oficina de Comercio e intenta proteger un derecho del que no se puede privar a ningún habitante de una ciudad libre. Por tanto, el cámara, el técnico y yo mismo acabamos de comprar cada uno un frasco de cinco minutos del que vamos a hacer uso ahora mismo.

Aparecieron en pantalla dos hombres más: el cámara, que dejó su herramienta de trabajo sobre el trípode para que siguiera transmitiendo, y el técnico encargado de devolver la conexión al plató. Los tres sostenían un frasco en sus manos. Al unísono lo destaparon. El periodista añadió:

—Lamento no poder devolver la conexión hasta dentro de cinco minutos. Vamos a consumir cinco minutos de libertad. Las N durarán hoy cinco minutos más de lo previsto. Les dejo con esta toma de la tienda. Ahora volvemos.

Efectivamente, la cámara se quedó con una toma fija en la que se veía el montón de botes de orina, con la lona y el eslogan: *«Date prisa, el tiempo se acaba»*. Dicha toma no duró ni más ni menos que cinco minutos. Más que una toma, parecía una carta de ajuste. Buena parte de los televidentes que estaban viendo las N golpearon sus televisores, para asegurarse de que no se hubiera congelado la imagen por una avería en sus aparatos.

Al cabo de cinco minutos exactos, apareció de nuevo el locutor. Se había ido a comer un pastel de chocolate. Millones de televidentes tuvieron que esperar cinco minutos a que el locutor se tomara su

postre y siguiera con la programación. Nadie podía creerlo. Era la prueba de que el producto era real y que utilizarlo estaba permitido. El periodista tomó el micrófono y añadió:

—Esta es nuestra N curiosa de hoy. Ahora sí, devuelvo la conexión.

El presentador de las N, en los estudios centrales, estaba apabullado. Ahora toda la audiencia sabía que padecía estreñimiento y que, en realidad, no tenía gato. Su carrera periodística había quedado arruinada.

C6

El problema de DVD

Eran las seis menos cuarto de la mañana y el teléfono sonaba ininterrumpidamente. MTC descolgó. Estaba aún medio dormida.

—¿Diga?… Toma, es para ti. No sé quién es. —Le pasó el auricular a su marido.

—¿Diga? ¿Quién es?

—Soy DVD. Debes venir rápidamente. Tengo un grave problema.

Había mucho ruido de fondo y TC no oía bien.

—¿Quién eres? ¡DVD, amigo mío! ¿Qué sucede?

—¡Date prisa, date prisa y ven rápido, por favor! —se oyó un griterío ensordecedor de fondo. TC colgó y se vistió a toda velocidad. Algo grave le sucedía a su mejor amigo. Quizás un camión cargado de uranio había pasado cerca de sus frascos y se había producido una explosión a gran escala, tal y como habían predicho los ingenieros de Frascos & Frascos. O tal vez su pirámide de mil quinientos botes había caído al suelo, se habían desparramado miles y miles de minutos por el suelo y habían provocado el descarrilamiento de los vehículos que circulaban junto al local de su amigo. ¿Qué sucedía?

TC bajó las escaleras a toda prisa, se metió en su coche y condujo a toda velocidad hasta la tienda de DVD. Al llegar halló a una marabunta de gente. Alrededor de unas dos mil personas se agolpaban contra las puertas de la tienda de comestibles. Algunos abandonaban el lugar abriéndose paso entre la muchedumbre en dirección contraria hacia la que la masa empujaba. TC no daba crédito: las personas que pasaban por su lado sostenían en sus manos… ¡un frasco de cinco minutos!

TC saltó entre la gente, pasando literalmente por encima de sus Cbzas.

—¡Déjenme paso, déjenme paso, por favor!

Llegó a trancas y barrancas hasta la puerta. Estaba cerrada a cal y canto. En el interior pudo divisar a su amigo quien, atemorizado, miraba al histérico gentío desde detrás del mostrador, cual soldado en la trinchera que se ve venir encima al enemigo.

A DVD le pareció distinguir a TC entre la enfervorizada masa de clientes que bramaban afuera. Aun a riesgo de provocar una avalancha, abrió el cerrojo y logró dejarle pasar, sin evitar que se colaran cinco o seis personas, que se abalanzaron sobre el tendero:

—¡Quiero un frasco de cinco minutos! —imploraba uno.

—Yo lo necesito para hoy. Deme uno, por favor. Pago lo que haga falta —ofrecía otro.

—¿¡No le queda ninguno!? —exclamó el primero.

—¿Pero cómo puede ser? —reprochó el segundo con indignación.

—Llevo aquí haciendo cola desde las cinco y media de la mañana… —se lamentaba el tercero.

—¡Esto es una vergüenza! —denunciaban todos con desdén.

A empujones, TC y DVD lograron expulsar de la tienda a los histéricos clientes. DVD se secó el sudor de la frente, se sentó para recuperar el aliento y, ya más calmado, le dijo a TC:

—Todo empezó a las cuatro y media de la madrugada, la hora a la que vengo para hornear el pan. Sonó el timbre. Me extrañó. Había unas veinte personas fuera. Todas me pidieron lo mismo: querían un bote de cinco minutos. Supongo que viste las N de ayer… conseguí que hablasen de tu invento. Apareció la lona, los botes… se explicó que era posible comprar T en mi local. Hoy, en tan sólo una hora ya había vendido tus mil quinientos frascos. Durante el resto de la mañana han acudido clientes

desde todas partes de la ciudad. Debes ponerte a envasar más T a toda velocidad o me destrozarán la tienda. Toma, aquí tienes tu parte… DVD le dio a TC unos 2250 $ de recaudación, lo que le correspondía por todos los botes vendidos.

A TC le latía el corazón con fuerza. Era como si, de pronto, todas sus ideas hubieran tomado forma. Lo que había sido una incomprendida entelequia se había convertido en un abrir y cerrar de ojos en una palpable realidad. Lo vio clarísimo. No había T que perder. ¡Ahora o nunca! Era la oportunidad de su vida. Salió al exterior, se enfrentó a toda la masa de gente que empujaba contra la puerta y gritó a todo pulmón:

—¡Los envases de cinco minutos se han acabado! Pero vuelvan mañana a primera hora. ¡Habrá suficiente para todos!

La muchedumbre se calmó y, en pocos minutos, se dispersó. Muchos fueron los que quedaron decepcionados, pues deseaban los cinco minutos para ese mismo día. Pero en cualquier caso, todos, absolutamente todos iban a volver a la mañana siguiente.

TC le dio efusivamente las gracias a DVD, a quien no le hizo mucha ilusión que citara a todos esos locos para el día siguiente. Después, tomó su automóvil y se dirigió a toda velocidad hasta Frascos & Frascos, donde los ingenieros llegaron a la conclusión de que el bote de orina era el ideal, dado que no se había producido ninguna explosión nuclear a las veinticuatro horas de su envasado. Como los frascos de orina eran de tamaño estándar, TC pudo solicitar tantos como quiso. Hizo un pedido de cuarenta mil unidades. El pedido era tan cuantioso que no se lo cobrarían hasta al cabo de sesenta días. Además, un encargo de tal magnitud justificaba una entrega escalonada a petición del cliente, y al ritmo que deseara. Desde luego, no había nada como tener poder de compra. Y ahora, TC tenía tras de sí un primer tirón de demanda. Cargó unos cuantos miles de frascos en el maletero de su coche para ponerse a envasar T inmediatamente.

Eso fue lo que hizo. Sin embargo, con solo veinte despertadores el ritmo de producción sería demasiado lento. Pero aun con más relojes, tampoco cabrían en su discreta plaza de aparcamiento. Necesitaba espacio en el garaje para ampliar el número de líneas de envasado. Lo lógico hubiera sido buscar otro lugar al que trasladar la empresa, pero TC no disponía de T. Además, Hewlett-Packard también pasó bastantes meses en su garaje antes de trasladarse a unas oficinas convencionales. Él no iba a ser menos. Se fue a ver a todos sus vecinos de escalera y adquirió a un precio asequible todas las plazas de aparcamiento de su edificio. Empleó todo el $ obtenido en el primer día de venta en entregar una paga y señal a cada uno de sus vecinos, a quienes emplazó a firmar ante notario al cabo de un mes, momento en que ya tendría liquidez para abonar el resto de lo convenido. Pudo hacerse con todas las plazas de aparcamiento, excepto la de la vecina del cuarto segunda, que recordemos estaba instalada en casa del Dr. Che y por eso no puedo negociar con ella. De todas formas, necesitaba esa plaza para que MTC pudiera seguir aparcando su auto. Mejor así.

TC hizo llegar a DVD tantos frascos de T como este le pedía. Pero, y esto fue lo sorprendente, llegaron comunicados de todas partes de la ciudad solicitando envases de cinco minutos.

TC reclutó a todo aquel que desease unirse a Libertad, S. L. No le resultó difícil, porque casi todos los vecinos de su barrio, que estaban en paro, se ofrecieron para ello. A su domicilio acudieron cientos de personas sin empleo. Y es que no había nadie en su barrio que no supiera ya del éxito que habían cosechado los frascos de T.

La forma de organizarse fue sencilla. De cada cuatro vecinos que reclutaba, asignaba el que tuviera vehículo a repartir frascos en los puntos de venta que realizaban pedidos. El segundo, a comprar

despertadores; el tercero, a imprimir etiquetas, y el cuarto, a envasar en el garaje.

De esa forma, en solo unos días, TC reunió dos mil despertadores, dos millones de frascos para orina y un millón y medio de etiquetas adhesivas. Todo ello gracias a un pequeño ejército de doscientos cuarenta vecinos dispuestos a producir tantos envases de T como hiciera falta.

Los pedidos llegaban por teléfono a casa de TC, cuya línea estaba permanentemente colapsada. Pusieron a su suegra a tomar pedidos, pues MTC tuvo que quedarse en el aparcamiento junto al interruptor, para accionarlo cada vez que la luz se apagaba y los operarios de Libertad, S. L., no se quedasen a oscuras durante los procesos de envasado.

Los días siguientes fueron de locura. El aparcamiento de TC era una superficie plagada de operarios, de hileras de despertadores y de frascos vacíos que iban llenándose de T uno tras otro. A medida que se envasaban frascos, estos salían del garaje en los coches de los repartidores de Libertad, S. L.

Intentaron organizarse lo mejor posible, pero resultaba difícil, pues el personal reclutado no tenía experiencia alguna en el envasado de T. Había veces en que TC se desesperaba:

—¿¡Acaso no ven que esos frascos llevan diez minutos llenándose!? ¿Es que vamos a dedicarnos a regalar T así como así? ¡Vamos, adelante! ¡Otra serie de frascos! (…) ¡Cuidado con esos frascos, que los van a…! Ya los han tirado… por favor, recojan esos minutos que han quedado en el suelo… sí, sí… ¿es que no los ven? (…) ¡Más etiquetas! ¡Más frascos!

Durante todo el mes, en los diarios aparecieron en portada diferentes reseñas de lo que estaba sucediendo:

Un Sitio Aleatorio, hoy
«Se dispara la demanda de frascos de cinco minutos»

La Verdad a Medias
«¿Podrá Libertad, S. L., seguir el ritmo de la demanda de frascos de cinco minutos?»

Nuestra Versión Imparcial
«Miles de comercios están solicitando frascos a Libertad, S. L.»

Dicen que pasó
«Las ventas del producto del año siguen creciendo a un ritmo imparable»

La demanda era muy fuerte y aún quedaban un montón de ciudades por abordar. Si procedía adecuadamente, en pocos meses TC sería millonario. En otras palabras, las Hrmgas de Cbza Rja estaban ya a la vuelta de la esquina.

C7

El consumo de T

—Un paquete de tabaco, una caja de cerillas y un frasco de cinco minutos, por favor —pedía una mujer en un quiosco.

(…)

—¡Vaya, he salido de casa sin mis frascos de cinco minutos! ¿Puedes prestarme uno? Te prometo que te lo devuelvo mañana… —le solicitaba un amigo a otro en el metro.

—¡Siempre me estás gorreando T! —le contestaba este último.

(…)

—¿Sabes que Paula no ha probado aún los frascos de cinco minutos? —cuchicheaba una amiga a otra junto a la máquina del café, en la cantina de la empresa.

—Bueno, ya sabes que es un poco rara —le respondía esta última.

(…)

—Víctor, ¿te apetecen cinco minutos de T a las doce del mediodía? —le sugería un colega a otro en la oficina.

—¡De acuerdo! Quedamos en el bar de abajo.

(…)

Cada ciudadano era libre de utilizar sus frascos en la forma que le placiera. Los frascos de cinco minutos de libertad eran el producto perfecto. Porque la gente tenía necesidad de T para sí mismos. Y esa era, precisamente, la necesidad que satisfacía el producto que TC había ideado.

Más y más botes se vendían en todos y cada uno de los rincones del país. Millones de personas compraban y consumían los frascos de cinco minutos. Era el producto de moda. ¿Quién no había probado los frascos de cinco minutos de libertad?

No cesaban de llegar cartas de los lectores a los principales diarios donde todo tipo de gente daba las gracias y alababa la idea de TC. Los frascos de T cambiaron la vida de enfermeras, barrenderos, peluqueros, transportistas, pilotos, oficinistas, secretarias, profesores, funcionarios… La sensación de dependencia del sistema se había reducido drásticamente. La gente era más feliz. Como era de prever, buena parte del consumo de T se realizaba durante las horas de trabajo. Todos los habitantes de Un Sitio Aleatorio experimentaban la felicidad que suponía saberse dueños de su propio T y, en cualquier momento, ya fuera en la oficina, en el taller o en la fábrica, dejar de hacer lo que estuvieran haciendo y consumir cinco minutos.

Unos utilizaban su frasco para echar una cabezada en su mesa de trabajo; otros, para resolver el solitario del ordenador olvidándose de si eran sorprendidos por su J. Las personas que trabajaban cerca de su pareja sincronizaban sus relojes por la mañana y consumían sus frascos a la misma hora; se encontraban en plena calle, donde, tras abrir sus frascos a la vez, se besaban durante cinco minutos, cosa que, anteriormente, ninguna pareja tenía T de hacer, al menos entre semana.

La reacción en las empresas fue de desconcierto. Si uno adquiría y consumía T, ese T era suyo, claro, pero también estaba claro que ese individuo había comprometido ese T con la organización en la que trabajaba. ¿Quién tenía prioridad? Como era algo que alguien adquiría, se le debía reconocer el derecho a su propiedad, que en ningún caso podía negarse.

En cierto modo, podía incluso argumentarse que el T comprado no era el comprometido con la

sociedad, pues era T diferente. La coincidencia del T envasado y el momento de consumo era una casualidad, una sincronía, y no tenían nada que ver el uno con el otro. A pesar de aceptar esta tesis, las empresas adujeron que no podían abonar los minutos no trabajados y procedieron a deducir la parte proporcional de T no trabajado. Eso supuso a los habitantes de Un Sitio Aleatorio aceptar que comprar T supondría ganar algo menos de $. Pero como la gente consumía solamente uno o dos envases diarios, la cantidad que veían rebajada en sus nóminas a final de mes era casi imperceptible. Ningún comprador de T había notado una disminución de su capacidad de gasto.

Las empresas, contrariamente a lo que cabría suponer, no plantearon más problemas, sino todo lo contrario; poco a poco descubrieron las bondades de la compra de T por parte de sus trabajadores. Si bien era cierto que las intermitentes ausencias de sus empleados en momentos no previstos ni planificados causaban pequeñas alteraciones, estas se veían compensadas por un desorbitado aumento de la motivación del personal y por la mejora del clima laboral. Los índices de absentismo y las bajas por gripes o resfriados se habían reducido a más de la mitad. La gente ya no necesitaba fingir que estaba enferma para descansar o romper con su rutina de trabajo habitual, pues bastaba con abrir un par de frascos a cualquier hora del día.

Tanto es así que, un buen día, en Libertad, S. L., se recibió una llamada de una fábrica.

—Nos gustaría realizar un pedido de envases de T para nuestro personal.

—¿Cómo dice? —exclamó la suegra de TC—. Pero… ¿no les molesta que sus empleados consuman T en sus horas de trabajo?

—Verá usted, consumir T es un derecho del que no se puede privar a un trabajador. ¿Por qué alguien, por el mero hecho de haber olvidado sus envases en casa, tiene que verse privado del disfrute de un poco de T? Sería muy contraproducente para nuestro negocio que, en un momento dado, un trabajador se hallase imposibilitado de consumir un frasco de T. Eso incrementaría su estrés. No se puede usted imaginar cuánto ha mejorado el clima laboral en nuestra fábrica. El número de huelgas y protestas se ha reducido drásticamente desde que los trabajadores pueden consumir T.

Y esa fue sólo la primera, pues tras ella multitud de empresas pusieron también a la venta frascos de T en sus cantinas y comedores, o en las máquinas expendedoras donde antes se dispensaban refrescos o cafés.

También se comercializaban frascos de T en todo tipo de comercios. Los bares que meses antes los habían descartado, los grandes almacenes que los despreciaron, las máquinas expendedoras del metro y cualquier tienda que quisiera asegurar su clientela, todos, tuvieron que poner a la venta envases de T.

Por su parte, las Autoridades Gubernamentales no prestaron demasiada atención a las ventas de T. Únicamente se cercioraron de que la patente estuviera depositada y de que TC tuviese al día todos los permisos correspondientes. Al comprobar que todo estaba en regla no hicieron nada más al respecto, excepto enviar a un Inspector de Hacienda.

La sagacidad de TC no había disminuido con el éxito: obsequió al Inspector con tal cantidad de frascos que se quedó sin T para inspeccionar a Libertad, S. L., y nunca más volvió por ahí, ni por la Agencia Tributaria, organismo que optó por no enviar a nadie más, no fuera que se acabaran quedando sin inspectores.

¿Y los políticos? Pues estos se volcaron a favor de la venta de T. Tal fue el entusiasmo de la población por los frascos de cinco minutos que intentaron (¡cómo no!) atribuirse el mérito. Eran constantes las declaraciones, tanto de los que estaban en el poder como en la oposición, a favor de otorgar mayores facilidades a Libertad, S. L., para aumentar su tirada y facilitar el acceso del T

envasado a todos los rincones del país. Hubo incluso parlamentarios que afirmaron que los frascos de T eran patrimonio de interés general, que había que proteger.

Pasaron unos meses. Cada vez salían más y más frascos del garaje de TC en todas direcciones del país. Para aumentar la producción, TC fue añadiendo despertadores y más despertadores al aparcamiento, pero hubo un momento en que ya no había espacio para seguir creciendo. Los relojes se amontonaban y las hileras de botes que se llenaban de minutos estaban prácticamente pegadas las unas a las otras. Un día, MTC le dijo a su marido:

—Cariño, creo que ha llegado el momento de trasladarse.

—Tienes razón, aquí ya no cabemos. Hay demasiadas personas, demasiados relojes y demasiados frascos por el suelo…

—No es por eso, lo digo porque no he dado con ningún electricista que consiga desprogramar el temporizador de la luz del garaje y llevo ya varios meses junto a la columna de la puerta accionando el interruptor durante más de doce horas al día.

Ante las rogativas de su mujer, TC se dedicó a buscar algún lugar al que trasladarse. Precisaba de una gran superficie, con espacio suficiente para las oficinas y para las líneas de envasado de T, que iban a aumentar de forma significativa; quería también construir almacenes para depositar los millones de frascos que estaba planeando producir en los siguientes años. Necesitaba también espacio suficiente para estacionar las camionetas de reparto, pues se había hecho imprescindible disponer de una flota propia de vehículos para efectuar las entregas de envases de T.

TC buscó y buscó, hasta que dio con el lugar ideal a las afueras de la ciudad, en un sitio donde podía crecer sin límite, pues estaba rodeado de kilómetros de desierto listos para ser ocupados, si lo necesitaba.

Una vez los terrenos fueron de su propiedad y con la licencia de edificación en la mano, TC se puso en contacto con los cinco ingenieros de Frascos & Frascos y les encargó:

—Quiero una fábrica ejemplar.

Los ingenieros se unieron a Libertad, S. L. Diseñaron y construyeron unas plantas de envasado mecanizadas que funcionaban «como un reloj». ¡Nunca mejor dicho! Pues consistían en quince naves de unos doscientos metros de longitud, en los que miles y miles de despertadores hacían «tic, tac» a un ritmo acompasado. Cada cinco minutos, todos los despertadores sonaban exactamente a la vez, momento en que un brazo mecánico, instalado detrás de ellos, colocaba la tapa al frasco de orina que se encontraba delante y la giraba convenientemente hasta cerrarlo, asegurando de esta forma el correcto envasado de cinco minutos de T.

A continuación, una cinta transportadora sobre la que se asentaban los botes se activaba de manera automática y los transportaba en fila india hasta la planta de etiquetado, en la que otra máquina adhería las etiquetas con el logotipo e instrucciones para el usuario. Los frascos eran conducidos por otra cinta al almacén y, acto seguido, entraban otra serie de envases vacíos. Y se activaba de nuevo el proceso. Todo estaba automatizado. Era un espectáculo comprobar cómo se acoplaban todas y cada una de las cintas transportadoras. El aspecto era impresionante: la fábrica de Libertad era un modelo industrial, un referente en todo el mundo. Bautizaron a la fábrica con el nombre de *«Tiempos Modernos»*. Y colgaron un póster con el lema que tenían en Frascos & Frascos: *«Ni un mililitro más, ni un mililitro menos»*. Pero lo adaptaron a Libertad, S. L., sustituyendo *mililitro* por *minuto*: *«Ni un minuto más, ni un minuto menos»*.

Y era un buen lema, porque envasar más T de la cuenta era una pérdida de rentabilidad, y envasar

menos del debido podía minar el prestigio de la empresa, que se jactaba de no haber tenido hasta entonces ni una sola queja por faltar minutos en un frasco.

La nueva fábrica permitió pasar de treinta a doscientas líneas de envasado de T; se adquirió una flota de 2000 vehículos. Libertad, S. L., siguió contratando más y más gente hasta completar una plantilla de dos mil trabajadores.

Casi todos los componentes de Libertad, S. L., eran del vecindario de TC. El índice de paro de su distrito pasó al cero por ciento. Curiosamente, aquel barrio de desempleados producía ahora la totalidad de T que el resto de la población consumía. El personal de la fábrica no sentía la misma dependencia del sistema que el resto de la población, pues el producto que envasaban, el T, era gratuito para ellos. En otras palabras, podían hacer uso de tantos envases de T como quisieran. El mero hecho de saber que podían disponer de ellos ya les ahorraba las ganas de consumir T. Por eso, Libertad, S. L., era la única empresa del país en la que, curiosamente, su personal apenas adquiría envases de T. Se habían hastiado de ellos, del mismo modo que los que fabrican refrescos de cola acaban también por aborrecerla.

A pesar de lo aclimatados que estaban sus trabajadores, TC era consciente de que la política de personal debía ponerse en manos de un profesional. Contrató a DP, quien enseguida se avino a trabajar para él. A TC le gustaba tenerlo cerca, porque en la cantina de la empresa, por las mañanas, conversaban un rato sobre escarabajos, Hrmgas, y otros insectos.

Libertad, S. L., se había convertido ya en una gran industria, en un brutal productor de T. Pero eso no era suficiente para TC. Tal era el volumen de ventas que se proponía alcanzar que decidió lanzar una campaña publicitaria por televisión: un anuncio. Cuando se enteró del coste de veinte segundos en televisión y lo comparó con lo que ganaba por cada frasco vendido, constató que veinte segundos en antena equivalían a sus ingresos por unos veinticinco mil minutos. Era una proporción desorbitada, así que TC ideó un anuncio para que las cadenas de televisión lo emitieran gratuitamente.

—Eso es imposible —le dijo todo el mundo.

Pero no había nada imposible para él. Estuvo pensando durante una semana, hasta que dio con la solución.

El *spot* era bien simple: consistía en un señor vestido de negro, en un fondo blanco, que aparecía en pantalla con un envase de cinco minutos bien lleno y con una apariencia de lo más apetecible. Entonces decía:

—Voy a consumir este frasco de cinco minutos de T. Ahora vuelvo… —y en el mismo momento en que destapaba el frasco, entraba el siguiente anuncio. Y, efectivamente, a los cinco minutos de anuncios de otros productos, aparecía de nuevo el señor de negro que mostraba su frasco ya vacío y decía:

—¡Qué maravilla consumir T! Compre frascos de Libertad.

Total, pases de cinco segundos, cuando lo normal era emitir anuncios de veinte o de treinta segundos. En otras palabras: ¡publicidad muchísimo más barata!

Pero lo más sorprendente era que los televidentes se quedaban mirando cinco minutos de aburridos anuncios, para comprobar si, efectivamente, aparecía de nuevo el individuo del frasco, que había prometido volver. Nadie, absolutamente nadie cambiaba de canal, pues había apuestas por adivinar si el tipo en cuestión aparecería otra vez o no. Por ello, la campaña de TC logró terminar para siempre con el *zapping*.

Las cadenas de televisión estaban interesadísimas en que se emitiera el anuncio, ya que ubicarlo al principio de una interrupción publicitaria garantizaba que la audiencia se mantuviera fiel durante la emisión de publicidad, cosa que desde hacía mucho T no se producía. El interés de todos los canales por

el anuncio de Libertad, S. L., fue tan elevado que, tal y como TC predijo, al cabo de poco ya le ofrecieron emitirlo gratuitamente.

TC implantó también un departamento comercial, pues su suegra aún tomaba los pedidos en su propio apartamento. A la suegra de TC le encantaba hablar por teléfono, pero después de estar varios meses durante doce horas diarias al auricular, decidió abandonarlo para siempre y dar de baja su propia línea de teléfono. El suegro de TC se quedó también sin línea y tuvo que comprarse un móvil, algo que nunca imaginó que haría.

A partir de entonces, los pedidos los tomó el departamento comercial, situado debajo del despacho de TC. Además del teléfono, se establecieron sistemas de comunicación alternativos para recibir pedidos de T: fax, correo electrónico… TC nombró director comercial a su amigo DVD, pues como primer vendedor de T de la historia, se había demostrado que era el más capacitado para tal función. DVD creó un equipo de cuatrocientos vendedores que tomaban pedidos en todas las tiendas y comercios del país.

Su suegra fue ya innecesaria y quedó jubilada anticipadamente. Le regalaron un despertador de oro en una emocionada cena de despedida que todos sus compañeros le ofrecieron.

Pero lo más inaudito de ese año sucedió el último día del mismo. El Presidente de Un Sitio Aleatorio hizo mención de los envases de T en su discurso de final de año.

—¡TC, pon las N! —le dijo emocionada su mujer ese 31 de diciembre—. ¡Parece ser que el Presidente te va a mencionar!

TC conectó el televisor de su despacho. El Presidente, como todos los años, hacía un repaso de las cuestiones más importantes que habían acontecido en el país. Hacia el final de su discurso dijo:

> *(…) El hecho de que un país haya dado libertad a sus ciudadanos para consumir su propio tiempo no es más que un síntoma de la madurez de una sociedad (…)*

TC respiró hondo y se conmovió. Desde su gran despacho de sesenta metros cuadrados, que también eran cien para los amigos, contempló con orgullo los treinta mil metros cuadrados de plantas de envasado que funcionaban a un ritmo endiablado.

Se reclinó en un sofá de piel que tenía frente al televisor y se dijo:

«Lo he conseguido.»

C8

Más y más T para todos

Si no hubiera sucedido nada más, nada más hubiera sucedido. Pero no fue así y esto es lo que ocurrió a continuación: los ciudadanos de Un Sitio Aleatorio no tuvieron suficiente con unos minutos de T al día y Libertad, S. L., ávida de crecer sin límite, reemplazó los envases de cinco minutos por un nuevo producto: las cajas de dos horas, que resultaron ser todo un éxito.

Los hábitos y pautas de consumo de T de los habitantes de Un Sitio Aleatorio cambiaron de forma radical. Cada persona pasó a consumir una caja de dos horas al día. Había quien prefería consumirla a primera hora de la mañana, lo que le permitía entrar a trabajar dos horas más tarde de lo habitual. Eso facilitaba hacer más a menudo el amor la noche anterior y recuperar horas de sueño la mañana siguiente. Este hecho provocó un incremento del 20 por ciento de la tasa de natalidad de Un Sitio Aleatorio, que durante años había sido negativa. Otros ciudadanos optaban por consumir sus cajas de dos horas a mitad de la jornada laboral. Aprovechaban para ir a jugar al tenis o a tomar clases de yoga; regresaban después a sus lugares de trabajo frescos y renovados. Los índices de absentismo siguieron bajando. Ir a trabajar era un placer, porque suponía asegurarse un par de horas para lo que uno deseara. Es más, si no ibas a trabajar… ¡te quedabas sin T libre! Y había gente que, por el contrario, consumía su caja de dos horas por la tarde, coincidiendo con las dos últimas horas de la jornada. Eso permitía acometer personalmente tareas para las que hacía años que no había T: ir a buscar a los niños al colegio o visitar a los seres queridos.

Al cabo de tres meses, TC multiplicó por doce su facturación, así como el número de minutos que producía y vendía al país cada día. Para dar respuesta a tal incremento de demanda, TC aumentó proporcionalmente el número de líneas de envasado existentes. Libertad, S. L., pasó de treinta a cien mil metros cuadrados, y de dos a seis mil empleados.

La comercialización del nuevo y mayor envase de T hizo más feliz aún a los habitantes de Un Sitio Aleatorio. Sin embargo, no todo el mundo estaba tan satisfecho. Si bien con los envases de cinco minutos no se plantearon graves problemas, con las cajas de dos horas la descoordinación en las empresas era tremenda. Cuando alguien buscaba a un compañero para tratar sobre un asunto o problema, era probable que este se encontrase ausente, consumiendo su caja diaria de dos horas. Claro, las cosas iban más lentas, los problemas se alargaban, y las decisiones que antes se tomaban en unos minutos, se demoraban ahora varios días. Contaban el caso de un ejecutivo que tardó más de un mes en poder dictar una carta a su secretaria, pues a mitad de dictado ella se iba a sus clases de Tai Chi, haciendo uso de su caja de dos horas de T, con todo derecho.

Ante tal situación, a las empresas no les quedó más opción que contratar a más personal para, así, cubrir aquellos puestos de trabajo que, sin ningún tipo de previsión, quedaban de pronto vacíos.

Eso provocó que los empresarios pusieran el grito en el cielo. ¡No podía ser! ¡No se podía permitir que la gente hiciera uso de su T así como así! ¡Una cosa eran cinco minutos, pero dos horas… eso era otro cantar!

Se convocó una reunión secreta, a la que acudieron varios representantes del mundo empresarial, del sector financiero y del gobierno, a partir de ahora, el Gbrno. Un empresario se lamentaba y le razonaba al delegado que había enviado el Estado:

—Esta situación es insostenible, debemos hacer algo. Este desmadre está provocando un aumento

en los costes de producción de todas las empresas del país. Si estos aumentan, subirán los precios. Si aumentan los precios, bajarán las ventas y también las exportaciones. Si bajan las ventas, bajarán los beneficios. Y si bajan los beneficios, la Administración perderá ingresos. Ya verá cómo la recaudación por el Impuesto de Sociedades también cae en picado. No es solamente un problema de las empresas, no, esto también le atañe al Gbrno.

—Sin embargo —replicaba el delegado del Gbrno—, las empresas han aumentado sus plantillas. El paro se ha reducido enormemente. Puede decirse que no hay desempleo. Desde que se precisa más gente para paliar la ausencia continuada de personal, las oficinas de empleo han comunicado que la tasa de paro es casi nula por primera vez en muchos años. Desde el Gbrno, opinamos que las cajas de dos horas han acabado con el desempleo de Un Sitio Aleatorio de una vez por todas. ¿No creen que la riqueza se está redistribuyendo?

Desesperado, un industrial le contestó:

—Puede ser, no decimos que no. Pero verá cómo el país sale perdiendo. Este hombre… ¿cómo se llama? ¡Ah, sí, TC! Ese tipo va a provocar una crisis nacional… ya lo verá.

Otro propuso con voz grave:

—Lo que no puede ser es que deduzcamos a los trabajadores de sus nóminas solamente el coste de las horas que consumen cuando se ausentan de sus puestos de trabajo. Es necesario repercutir mucho más, mucho más de lo que nosotros abonamos por minuto de trabajo. Lo «justo» es que deduzcamos a los trabajadores el beneficio que producen en dos horas de trabajo. Eso permitirá recuperar parte de la productividad perdida.

—¿De cuánto estamos hablando? —preguntó el delegado del Gbrno.

—Hablamos de multiplicar por diez la deducción del sueldo que aplicamos a cada minuto que consume un trabajador, que es la productividad hora promedio que produce una persona en este país.

El representante del Gbrno se revolvió contra tal proposición:

—¡¿Está usted loco?! ¿Quiere provocar una revolución? Pero… ¿no se da cuenta de que los que pagan las horas que se consumen son, después de todo, los propios trabajadores? ¡No podemos pedirle a una persona que deje de ingresar por una hora diez veces más que ahora! Sería injusto.

—¿Qué otras soluciones tenemos? ¿Hay alguna alternativa?

Uno de los banqueros sugirió:

—Podemos prohibir la venta de T. Habíamos pensado solicitar al Gbrno que publicara una reforma de ley por la que se prohíba, de ahora en adelante, el consumo de T.

El representante del Gbrno lanzó otro grito y dio un puñetazo encima de la mesa:

—¡¿Cómo?! Pero… ¿no se da cuenta de que no hace ni un año que el Presidente, en su discurso de fin de año a la nación, dijo que… les recito literalmente: *«El hecho de que un país haya dado libertad a sus ciudadanos para consumir su propio T no es más que un síntoma de la madurez de nuestra sociedad»?* Ustedes mismos, los empresarios, dijeron por diestro y siniestro que la venta de T contribuía a la paz social y a la reducción del absentismo. Lo que no podemos es sostener ahora que la venta de T es ilegal, por el mero hecho de que se consume en demasiada cantidad. La cantidad a la venta de un producto no puede ser un motivo para su retirada del mercado. Las cosas son sí o son no. Y si son sí, no pueden ser sí a medias, o en los casos en que a ustedes les convenga. Si hemos permitido a nuestros ciudadanos ser libres de comprar T, no podemos ahora limitarles tal libertad porque consumen mucho. ¿A que no se opondrían a que compraran tres veces más coches? ¿A que nunca se quejaron cuando la gente decidió tener dos o tres televisores? ¿A que nadie controla el número de paquetes de tabaco que se

fuma una persona al día? ¿No lo entienden?

Otro empresario suspiró y propuso entonces:

—Serénense, por favor. Si no podemos prohibir la venta de T, ni cobrar más $ por el T de las personas… solamente nos queda pedir que, al menos, todo el mundo haga uso de sus cajas de dos horas en el mismo momento del día. Reina una desorganización brutal en las empresas. Cuando no falta un operario de una línea de producción, falta otro. La semana pasada, durante un vuelo, dos pasajeros tuvieron que pasar ellos el carrito de las bebidas porque las azafatas abrieron una caja de dos horas tras el despegue. Dicen los dueños de las discotecas que ahora se baila sin música, pues los *disc jockeys* consumen T como locos por la madrugada. ¿Sabe que el otro día emitieron las N por televisión con velas porque los técnicos de iluminación se habían tomado una caja de dos horas para celebrar el cumpleaños de uno de los redactores?

El delegado del Gbrno reflexionó sobre lo que tal petición implicaba y al cabo de unos segundos sentenció:

—Si obligamos a todos y cada uno de los ciudadanos a consumir sus dos horas de T en el mismo momento del día, será interpretado como una rebaja de la duración de la jornada laboral y lo que aquí se está vendiendo es libertad. Las personas compran su T porque les pertenece. ¿O son ustedes los que van a decidir la hora en la que la gente debe consumir lo que han comprado con su propio $? Es como si pretenden que todo el mundo se tome el café a la misma hora del día. Es absurdo. Les propongo algo diferente. Expondré el problema al Secretario de Economía. De lo que sí estoy de acuerdo con ustedes es que puede llegar un día en que Libertad, S. L., se convierta en una seria amenaza para la economía del país. Conviene estar alerta. Prepararé un plan de expropiación de Libertad, S. L. En el momento en que haya que detener a TC, lo tendré todo preparado para quedarnos con su empresa y regular de forma adecuada la venta de T, pero de momento debemos esperar. Según mi parecer, ese momento no ha llegado todavía.

La reunión se disolvió y el delegado del Gbrno comenzó a maquinar un plan para acabar con Libertad, S. L., por si llegaba el momento en que sus actividades repercutían de forma negativa en la economía del país. Si bien había intentado mantener el tipo ante los empresarios, se había quedado muy, muy preocupado. ¿Era verdaderamente el momento de intervenir, como apuntaban los empresarios y los Bcos?

Mientras tanto, lejos de ahí, ajeno al complot que se fraguaba contra él, TC solicitaba a su equipo directivo que se reuniera con él al sur del inmenso complejo industrial de Libertad, S. L. Era un día caluroso y soplaba algo de viento, que levantaba la arena del desierto que se extendía más allá de las plantas de producción. Los cinco ingenieros, DVD, y DP estaban expectantes en pie bajo un sol abrasador.

—¿Por qué nos ha traído aquí? —preguntó uno de los ingenieros de Frascos & Frascos.

TC tomó aire y, con la vista en el horizonte, les dijo:

—Todos ustedes han visto remover tierra en el ala sur, por detrás de esta valla. Saben también que ahí detrás hemos estado edificando lo que iba a ser Hormigolandia, el espacio con el que siempre he soñado y que me llevó a crear Libertad, S. L.

Sus colaboradores asintieron. Se trataba de unas faraónicas obras que no hicieron más que levantar polvo durante varias semanas. Doscientas grúas se dedicaron a extraer tierra y más tierra, en lo que parecían unas excavaciones petrolíferas. En la cantina de la empresa se comentaba que iba a ser el parque temático más grande del planeta. Se calculaba que habría espacio para más de quinientos

millones de Hrmgas.

—Era falso —desveló TC—. Hormigolandia será una realidad, pero no es este el lugar donde voy a edificarla. Lo que albergan esas naves no son terrarios para Hrmgas. Son doscientas naves para envasar T: unas líneas de producción con miles y miles de despertadores. He tenido a una inmensa cantidad de operarios envasando T todos los días, sin descanso ni interrupción, durante las últimas cuatro semanas. De hecho, he multiplicado por doscientos nuestra capacidad productiva de T. Les informo que tenemos millones de minutos en nuestro poder.

—¿Pero dónde ha metido todo ese T? —dijeron los cinco ingenieros al unísono.

—¡Tienen razón! ¿Dónde está guardado, si no hay almacenes en la fábrica con tal capacidad? —preguntó DP.

TC les contestó con aire triunfal:

—Están en los silos.

—¿En los silos? —se extrañó DVD.

—Efectivamente. Ordené perforar el terreno; he habilitado unos silos de decenas de miles de metros cúbicos, con capacidad para almacenar miles de millones de minutos a granel. En estos momentos, los silos están totalmente llenos de T. En su interior hay millones y millones de horas dispuestas para su comercialización.

Sus colaboradores no podían dar crédito a lo que estaban oyendo. ¿Qué pensaba hacer TC con todos aquellos minutos? Pero no les dio tiempo a que le formulasen la pregunta; tomó un paquete que tenía tras de sí y exclamó con energía, mientras lo sostenía en alto:

—Les presento nuestro próximo lanzamiento: ¡Los paquetes de una semana!

Y les mostró un envase de mayor tamaño en cuyo interior había una semana de T: cubos de una semana.

Al darse cuenta de la gran ventaja que podía suponer adquirir toda una semana de T, los colaboradores de TC aplaudieron y lanzaron gritos de júbilo. Verdaderamente, TC era un genio. Se había propuesto seguir creciendo e iba a conseguirlo. La idea era absolutamente genial. Si los ciudadanos habían sustituido los frascos de cinco minutos por cajas de dos horas, ¿cómo no iban a preferir cubos de una semana?

Antes de que las primeras unidades se distribuyeran, se difundió la N en todos los medios de comunicación:

Un Sitio Aleatorio, hoy

«Libertad, S. L., va a lanzar envases de una semana de T»

La Verdad a Medias

«Los cubos de una semana costarán una cuarta parte del sueldo mensual. ¿Estarán los ciudadanos dispuestos a comprarlos?»

Nuestra Versión Imparcial

«TC parece no tener límites. Ahora quiere que los ciudadanos compren su T de semana en semana»

Pero no fue ninguna locura. Los habitantes de Un Sitio Aleatorio, que estaban bien entrenados en el consumo, se lanzaron de cabeza a comprar un cubo de una semana al mes. La demanda fue en aumento día tras día y a Libertad, S. L., le costó seguir el ritmo de los pedidos, que superó todas las expectativas.

Los lunes por la mañana la gente llegaba al trabajo y entregaba a su superior un cubo de una semana:

—Hasta el lunes que viene. Me voy a la montaña siete días.

¡Qué libertad! Eso era mucho más de lo que cualquier persona podía soñar. Y es que Libertad, S. L., proporcionaba, a través de los cubos de una semana, días y días de T para uno mismo. Las personas pagaban por su T más de lo que la sociedad les reconocía. Tal era su desesperación por recuperar lo que era consustancialmente suyo.

Sin embargo, los desbarajustes causados en las empresas se dispararon exponencialmente. No es difícil imaginarse lo que suponía el hecho de que cualquier persona, de manera imprevisible, se ausentara durante una semana de su puesto de trabajo. Sólo habían transcurrido unos días desde el lanzamiento de los cubos, ¿qué pasaría cuando toda la población de Un Sitio Aleatorio adquiriese una semana de T al mes? ¿Podría seguir funcionando el país? Cuando eso sucediera, el $ que movería Libertad, S. L., sería el equivalente a una cuarta parte la masa nacional de sueldos del país. Cuando TC ostentara tal proporción del Producto Interior Bruto de Un Sitio Aleatorio sería más poderoso que el Gbrno y la totalidad de Bcos del país juntos.

Pero ese día no iba a llegar, porque ni los Bcos, ni las empresas, ni el Gbrno estaban dispuestos a permitirlo. Había llegado el momento de pararle los pies a Libertad, S. L. Las cosas habían llegado demasiado lejos. El delegado del Gbrno, que se había reunido clandestinamente con los empresarios y los Bcos, convencía ahora al Secretario de Economía de Un Sitio Aleatorio de la conveniencia de expropiar Libertad, S. L.

—Señor Secretario, hace un T la venta de cajas de dos horas estaba empezando a causar algunos problemas, pero ahora las cosas se han puesto muy mal. Tras el lanzamiento de los cubos de una semana, los beneficios de las empresas se están derrumbando. Las fábricas, los comercios, los servicios… todas y cada una de las empresas del país están sufriendo una caída brutal de la capacidad productiva. Es cierto que anteriormente se pudo cubrir las ausencias de trabajadores con más personal, pero ahora ya no hay paro… ¡Es terrible! ¡No hay mano de obra disponible porque no queda gente a la que contratar!

El delegado añadió:

—Además, los problemas no acaban ahí. El que consume una semana de T cobra a final de mes una cuarta parte menos de lo habitual. Y eso significa una increíble disminución del poder adquisitivo de nuestros ciudadanos.

El Secretario tenía el semblante serio. El delegado continuó:

—No es todo. Los cubos de una semana están causando estragos también en los Bcos. Como la gente cobra menos a final de mes, las cuentas corrientes de los clientes se están vaciando. Los saldos medios bancarios se han reducido a la mitad. Los ciudadanos viven con la mitad de lo que tenían anteriormente en sus cuentas. Si las personas no ingresan lo suficiente, no podrán devolver sus créditos ni sus hipotecas. El sistema consiste en prestarles $ y que estos, a cambio, destinen la totalidad de su T a

trabajar para el sistema. ¡Las personas no pueden ser dueñas de su T o nos iremos todos al garete! ¡Es un grave peligro! Libertad, S. L., ha hecho ver a nuestros ciudadanos que con más T libre no hace falta consumir tantas cosas. ¡Los individuos están siendo inducidos a dejar de consumir!

El delegado del Gbrno resumió el conjunto de problemas a los que se enfrentaba el país:

—En definitiva, no hay fuerza de trabajo disponible, la morosidad va en aumento, disminuyen los saldos en las cuentas corrientes, se reducen los sueldos de la población y cada vez toma más cuerpo una cultura de no consumo. ¡La debacle! En otras palabras: el Producto Interior Bruto va a bajar alrededor de un treinta por ciento en los próximos meses. ¡Estamos ante la ruina del país! Si caen los beneficios empresariales, lo harán los ingresos del Estado y eso impedirá mantener al ejército, lo que pondrá en peligro a todas nuestras colonias en el extranjero. Con menos recursos en nuestras arcas nos volveríamos vulnerables y otros países podrían invadirnos…

El Secretario de Economía le dijo al delegado:

—Sin embargo, no podemos prohibir la venta de T porque provocaríamos una revuelta popular. Estamos en una sociedad de libre intercambio, en la que los ciudadanos pueden adquirir todo aquello que deseen, incluso su propio T. No hay modo de dar marcha atrás. ¿Qué podemos hacer?

Afortunadamente, el delegado ya había maquinado su terrorífico plan.

—Tengo una idea para acabar con Libertad, S. L. Para expropiarla con todas las de la ley.

—¿Cuál? —inquirió el Secretario.

—Sabemos por nuestros informadores que TC tiene miles de millones de minutos acumulados en unos silos bajo tierra. Toda esa producción está destinada a cubrir la demanda futura de cubos de una semana. Si pusiéramos una fecha de caducidad a todos esos minutos Libertad, S. L., no tendría T material de venderlos. Debemos promulgar una ley mediante la cual el T caduque. Si lo hacemos, Libertad, S. L., no podrá vender el T almacenado en los silos y no logrará pagar los sueldos de sus trabajadores ni reintegrar a los Bcos los créditos que precisó para construir su industria. Libertad, S. L., será acusada de morosidad, de forma que provocaremos una suspensión de pagos de tal dimensión que se justificará una intervención estatal inmediata. Tendremos entonces un motivo para expropiarla. Nos la quedaremos. Libertad, S. L., pasará a manos del Gbrno y pondremos las cosas en su sitio.

La maniobra era maquiavélica. El Secretario de Economía sonrió:

—De acuerdo, prepare de inmediato un reglamento que imponga una fecha de caducidad al T envasado. Igual que caduca la leche, el queso, o la carne, ordenaremos que el T envasado también caduque. Eso será su fin. Dejaremos a TC sin liquidez. Provocaremos su quiebra en menos de dos semanas.

C9

Los contenedores de T

Efectivamente, al cabo de tres días se publicaba en el Diario Oficial de Un Sitio Aleatorio la siguiente ley:

> *«El tiempo envasado tiene una caducidad de quince días. Cualquier envase caducado no podrá ser abierto, ni consumido. Pero si se abre un envase de tiempo antes de su fecha de caducidad se permitirá a su propietario consumir su contenido, independientemente de la cantidad de tiempo que contenga.»*

La nueva normativa era un misil contra Libertad, S. L., pues no impedía a los ciudadanos consumir T, pero limitaba el plazo en que Libertad, S. L., podía venderlo.

Cuando TC lo leyó casi se desmayó. En primer lugar, experimentó un pequeño mareo, después se tambaleó en su silla, luego los ojos se le llenaron de lucecitas que chisporroteaban por doquier y, al final, un sudor frío lo despertó del desvanecimiento que le sobrevenía.

Era el fin. TC lo sabía. Tenía en sus silos miles de millones de minutos que caducarían en quince días. Toda esa producción estaba destinada a cubrir la futura demanda de cubos de una semana de la población que recién había comenzado a adquirirla. Y todo ese T iba a caducar. Si no podía dar salida al T de los silos, no podría atender a todos los pagos ni devolver los créditos que precisó para construir las nuevas plantas de envasado. En definitiva, todo se acabaría al cabo de quince días. Era seguro. No había nada que hacer. El Gbrno había decidido acabar con él. Se había convertido en alguien demasiado peligroso. A Libertad, S. L., sólo le quedaban unos días de vida. Estaba literalmente arruinado. Su imperio se había desmoronado cual castillo de naipes. ¡A la porra Hormigolandia, a la M las Hrmgas de Cbza Rja! ¡Todo al garete!

TC estaba destrozado. Tanto esfuerzo, tantas ideas en las que nadie más que él había creído, tanto riesgo, tanta inversión, tanta audacia… y el Gbrno se lo había arrebatado todo. Era peligroso convertirse en alguien importante.

Llamó a sus colaboradores. Los reunió en la sala de juntas. También estaban abatidos. La voz había corrido rápido por la fábrica y se hallaban ya al corriente de su extrema situación. TC les pidió que lanzaran posibles soluciones. Nadie fue capaz de hacerlo porque no había nada que hacer. El Gbrno había tramado un complot contra ellos y se había salido con la suya. DVD suspiró con la mirada perdida en el horizonte:

—Nos sobra tanto, tanto T…

Uno de los ingenieros contestó:

—Pues mira, divide los miles de millones de minutos que tenemos entre los millones de personas del país… es el T per cápita que nos sobra…

Antes de que nadie pudiera realizar tal operación aritmética, TC exclamó:

—¡Esa es la solución! ¡Claro está! ¡Ya lo tengo! Si el T que tenemos en los silos caduca dentro de quince días, debemos venderlo y forzar su consumo de forma inmediata, antes de que caduque. La nueva normativa dice claramente que si una persona abre un envase de T antes de su fecha de caducidad, entonces tiene derecho a consumir todo su contenido, independientemente de cuánto

contenga. De lo que se trata, por tanto, es de repartir la totalidad de minutos que tenemos almacenados entre todos y cada uno de los habitantes de Un Sitio Aleatorio y que estos abran sus envases antes de los quince días que establece la ley. Eso supone… ¡rápido, rápido, una calculadora!

TC no tardó más que unos segundos en efectuar tal división:

—¡Treinta y cinco años! ¡Treinta y cinco años! Si somos capaces de vender treinta y cinco años de T a todos y cada uno de los habitantes del país antes de quince días, daremos salida a todo el T que hay en los silos. De esta forma salvaremos la empresa.

El resto de su equipo no daba crédito a tal propuesta.

—Pero… ¿cómo? ¿En qué envases vamos a poner tal cantidad de T? —preguntó DVD.

—Pues no sé… en contenedores, ¡eso es!, en contenedores de treinta y cinco años. ¡Rápido! ¡Empiecen a comprar contenedores de todos los proveedores del país!

DVD lanzó otra inquietante pregunta:

—Espera, espera, TC… esto es una verdadera locura. ¿Cómo vamos a cobrar tal cantidad de $ de nuestros clientes? ¿Cómo van a abonarnos treinta y cinco años de T, que todavía no han cobrado?

Pero eso era fácil de responder, porque en el C1 de este libro TC se había encontrado exactamente en la misma tesitura: había comprado un apartamento de cien, perdón, de sesenta metros cuadrados con treinta y cinco años de sueldos, que todavía no había cobrado. Así, que la solución estaba clara:

—Entiendo lo que me quieres decir, DVD. Nadie va a poder asumir el precio de treinta y cinco años de T a nuestros precios habituales. Tendremos que rebajarlos tanto como sea necesario. De lo contrario, solamente los ricos podrán adquirir los contenedores y ellos, precisamente, son los únicos que ya disponen de T. Esta jugada es de todo o nada. Deberemos aceptar la totalidad de bienes que cada ciudadano nos pueda entregar, y le daremos un contenedor a cambio. Permitiremos que nos paguen con sus pisos… con todo lo que posean y estén dispuestos a renunciar. Se trata de ganarle la partida al Gbrno y, para ello, debemos poseerlo todo. Recibiremos inmuebles de los ciudadanos y los pondremos a la venta. Con lo que ganemos de la venta de pisos pagaremos nuestras deudas. Ya no importa si el precio es el adecuado, se trata de hacerse con todo lo que los ciudadanos puedan entregarnos, incluidas sus propias casas.

Uno de los ingenieros preguntó:

—¿Y dónde vivirá la gente? ¿De qué vivirán?

—Bueno, supongo que la gente que disponga de todo su propio T se irá a vivir al campo, a tiendas de campaña, a parques públicos, no lo sé… el caso es que estoy seguro de que la gente comprará todo ese T, pues todo el mundo precisa recuperar el T que ha vendido. Supongo que se creará un nuevo sistema económico paralelo…

DP intervino:

—No lo veo, no lo veo… ¿cómo vamos a distribuir este producto en comercios? En ningún sitio cabrán los contenedores…

Pero TC tenía respuesta para todo:

—Esa es una buena pregunta. Por una sola vez, renunciaremos a los canales de distribución convencionales. No tenemos T material de distribuir los contenedores por comercios y tiendas. Tomaremos pedidos de los ciudadanos por teléfono y enviaremos los envases directamente a sus domicilios. Retiraremos a todos nuestros operarios de las líneas de producción y habilitaremos dos naves con mesas y sillas; los equiparemos con teléfonos inalámbricos a los que, desde la centralita, desviaremos las llamadas entrantes.

DP lanzó una pregunta más:

—Pero… ¿está usted diciendo que cuando una persona nos ceda su apartamento para adquirir sus treinta y cinco años tendremos que expulsarle de su casa?

—Bueno, lo haremos… pero solamente cuando precisemos venderla para tener liquidez suficiente. Piensen que los Bcos nos pasarán los recibos de los préstamos hipotecarios de los inmuebles que nos cedan los ciudadanos. Pero… ¡dejen de hacerme preguntas! Son ustedes los que deben dar respuestas… ¡corran a sus puestos de trabajo! Tenemos poco T. Dentro de quince días los millones de minutos que tenemos almacenados en los silos caducarán.

Y así es como TC se dispuso a lanzar el producto que podía salvarle del complot que el Gbrno había tramado contra él. Lo cierto es que, si de él hubiera dependido, no hubiera tenido necesidad de lanzar un envase con tantos minutos dentro, pero no le habían dado otra opción. Además, ahora estaba seguro de que se haría con tanto $ como quisiera. Seguramente, Hormigolandia sería un proyecto pequeño para lo que podría construir cuando poseyera prácticamente todo el $ que este nuevo lanzamiento le iba a proporcionar.

TC cogió desprevenidas a las autoridades. Pero ¿cómo podrían impedirlo? El lanzamiento y la comercialización de los contenedores de treinta y cinco años estaban en toda regla y cumplían estrictamente todos los requisitos que establecía la ley, incluso los del endiablado reglamento de caducidad del T publicado el día anterior.

Al día siguiente, cuando la gente acudió a los comercios a comprar T se encontró con que no había ningún envase a la venta. Todas las tiendas, los bares, restaurantes, establecimientos, centros comerciales… daban la misma indicación: *«Para adquirir más T llamen a Libertad, S. L. Teléfono: 999 555 444 333. A partir de ahora, el sistema de venta de T será directo, por televenta»*.

El día en que comenzó la venta de contenedores, la centralita empezó a sonar a las ocho de la mañana y a las ocho y media estaba ya que echaba humo.

Una vez más, el nuevo envase de treinta y cinco años, fue un verdadero éxito, tal como lo fueron los frascos de cinco minutos, las cajas de dos horas y lo habían empezado a ser los cubos de una semana.

La gente hacía entrega de las escrituras de propiedad de sus pisos, de apartamentos y de todo tipo de bienes inmuebles a Libertad, S. L., para disponer de treinta y cinco años de T, porque ¿de qué sirve ahorrar $ durante treinta y cinco años si cuando llega el momento de disfrutarlo ya no queda T de vida? Para ser libres, había que dárselo todo a Libertad, S. L.

A medida que la empresa recibía inmuebles, se extraía T de los silos. De ahí, se echaba a contenedores de plástico con, exactamente, treinta y cinco años de T, que se enviaban a los domicilios de las personas que habían realizado sus compras de T por teléfono, y que ya no volverían a sus trabajos. Era lógico: la totalidad de su T les pertenecía ya enteramente.

Por su parte, las empresas se lanzaron a contratar más gente para reemplazar a las personas que se iban a ausentar durante treinta y cinco años, pero ya nadie respondía a las ofertas de empleo, pues todos estaban adquiriendo contenedores y no iban a disponer de T para nada más que para ellos mismos. ¿Cómo podría el país continuar sus actividades productivas si nadie se ofrecía a trabajar hasta al cabo de treinta y cinco años?

TC fue atendiendo cada una de las peticiones de $ que hacían los diferentes Bcos del país que, a medida que recibían la notificación del cambio de propiedad de los inmuebles sobre los que gravaban sus créditos, enviaban los recibos de las hipotecas a Libertad, S. L. De momento, esta tenía liquidez y atendió puntualmente los pagos. Para ello, buena parte del personal de Libertad, S. L., tuvo que dejar

sus tareas de envasado, que ya no eran necesarias, y dedicarse a vender inmuebles, actuando como verdaderos intermediarios inmobiliarios. Eso le proporcionaba liquidez para pagar las cuotas de los préstamos de la gran cantidad de activos que se estaban añadiendo a su propiedad.

La actividad era frenética. Se tomaban pedidos de treinta y cinco años, se servían contenedores, se recibían peticiones de cobros millonarios por parte de los Bcos y se procedía a vender varios pisos para poder atender dichos pagos.

Las cosas iban tal y como TC había planeado.

Pero al cabo de catorce días empezaron a registrarse unas inquietantes llamadas de los vendedores de pisos que TC tenía repartidos por el país:

—¡Nadie acude a comprar pisos! —decía uno.

—¡No recibimos llamadas de compradores de apartamentos! ¿Qué está pasando? —se lamentaba otro.

—¿Por qué no se venden ya los locales? —preguntaba otro vendedor con mal disimulado nerviosismo.

Eso sí que era un verdadero problema, pues si no se vendían los pisos, faltaría liquidez para pagar a los Bcos las cuotas de los inmuebles que ahora pertenecían a Libertad, S. L. Lo que sucedía tenía una fácil explicación: los primeros días después de la oferta de contenedores de treinta y cinco años eran pocas las personas que los adquirían. El resto estaba aún en disposición de comprar los pisos que Libertad, S. L., ponía a la venta. Hasta entonces, TC vendió inmuebles sin excesiva dificultad. Pero claro, a medida que fueron vendiendo más y más contenedores, quedaban cada vez menos personas con capacidad para adquirir una vivienda.

¿Por qué? Pues porque para acceder a un piso uno debe solicitar una hipoteca. Para pagar una hipoteca, hay que aportar una nómina. Y para tener una nómina, hay que tener T para ir a trabajar. Pero en esos momentos, casi toda la población había comprado ya treinta y cinco años de T. ¿Qué significaba eso? Pues que ya no quedaba gente con T para ir a trabajar… y es que T era precisamente lo que los ciudadanos habían comprado, esta vez, para dedicarlo a ellos mismos. Nadie podía hacer frente a una hipoteca. Esa era la explicación de que la gente no acudiera ya a los anuncios de venta de pisos.

Efectivamente, en Libertad, S. L., tenían un grave problema, pues los teléfonos no dejaban de sonar. Y el T seguía saliendo de los silos, para ser entregados a sus destinatarios. Y los Bcos continuaban solicitando el reintegro de las cuotas de los préstamos que habían concedido. Pero Libertad, S. L., ya no tenía liquidez para hacer frente a tales pagos. Ni sabía dónde obtenerla. En cambio, recibía y recibía pisos a cambio de minutos. En cada llamada se añadía al activo de Libertad, S. L., un piso más. Pero tales activos no eran líquidos. Eran solamente inmuebles que nadie, absolutamente nadie, podía comprar ya.

—Necesitamos $ urgentemente. ¿Qué hacemos? —preguntó TC con desesperación a DVD, en medio de un colapso en la planta habilitada con teléfonos inalámbricos, desde la que se tomaban los pedidos de contenedores.

DVD sudaba, la corbata aflojada, la camisa abierta. TC se percató entonces de que todo se desmoronaba, y se sintió como los agentes de bolsa en el *crack* de 1929.

—Vendamos más T a los ciudadanos… —sugirió TC, consciente de que eso no era ya posible.

Y es que no había más T que vender. El T se había acabado. Aunque se pusieran a producir más T, no se podría consumir. La gente había adquirido casi todo el T que les quedaba de vida. El mercado de T se había agotado. La demanda había llegado al máximo del que era capaz el mercado. *Ya no quedaba*

T. Curiosamente, había sucedido lo que rezaba el eslogan con el que TC había iniciado sus actividades: «*El T se acaba*». Y es que, verdaderamente, el T se había acabado. Era imposible vender más T a cualquier ciudadano.

De pronto, en las naves de Libertad, S. L., se hizo el silencio. Misteriosamente, los teléfonos dejaron de sonar. ¿El motivo? Prácticamente todos los habitantes de Un Sitio Aleatorio ya habían adquirido su contenedor de treinta y cinco años. Los silos estaban completamente vacíos. Era el decimoquinto día desde la promulgación de la ley de caducidad de T y TC había conseguido que la casi totalidad de los ciudadanos del país adquiriesen treinta y cinco años, agotando así las existencias de T almacenado en los silos.

En esos momentos, Libertad, S. L., era propietaria de prácticamente todos los activos del país. Sin embargo, no disponía de liquidez alguna, pues, obviamente, el $ líquido se le había terminado antes que los inmuebles. ¿Qué podía hacer?

Así como los teléfonos de la planta de pedidos habían dejado de sonar, los teléfonos de la planta de pagos echaban humo. Los Bcos constataban que los pagos prometidos en los últimos días no llegaban. Más y más reclamaciones. Pero no quedaba ni un sólo $ en las cuentas corrientes de Libertad, S. L.

La venta de contenedores de treinta y cinco años había provocado una revolución desde el propio consumo, coordinada desde el silencio. El consumo de T había acabado con el consumo de bienes y servicios. ¿Qué había sucedido? ¿Era una locura? ¿Un absurdo? No.

Cuando los habitantes de Un Sitio Aleatorio se percataron de que sus conciudadanos empezaban a entregar sus pisos comprendieron que el mercado de bienes inmuebles se colapsaría y que nadie podría expulsarles del suyo; era imposible expulsar a todo el país de sus viviendas. ¿Quién podía hacerlo?

Pero había otra razón aún más profunda. Había que deshacerse de los activos inmobiliarios, traspasar las hipotecas a Libertad, S. L. y hacerse con un contenedor de treinta y cinco años cuanto antes. ¿Por qué? Pues porque era preciso sumarse a lo que todo el mundo hacía. En cualquier sistema económico hay que poseer lo que la mayoría demande y sacarse de encima lo que nadie quiera, ya que esa es la única forma de conservar el valor de lo que uno posee. En Un Sitio Aleatorio los contenedores de T se convirtieron en cuestión de días en el único contravalor aceptado por la sociedad. Todo lo demás carecía de valor, pues nadie lo quería. Era fácil intuir que los inmuebles serían activos cuyo valor caería en picado, por lo que convenía desprenderse de ellos lo antes posible. Y eso fue lo que pasó. Nadie quería pisos ni $ y solamente se demandaban contenedores de T. Ese fue el verdadero motivo por el cual tanta gente se decidió a entregar sus pisos.

El sistema estaba en quiebra, la sociedad industrial se había desplomado. La economía se colapsó. No había liquidez alguna. No existía fuerza laboral, pues nadie acudía a trabajar, dado que todo el mundo había comprado su T. Tampoco había demanda, pues la gente no tenía ingresos; ni siquiera oferta, pues, sin trabajadores en las empresas la capacidad productiva era nula… No sólo Libertad, S. L., y todos sus ciudadanos, el país entero era insolvente.

TC, con sus ventas de frascos de cinco minutos envasados en una plaza de aparcamiento, después con sus cajas de dos horas, con sus cubos de una semana más tarde y, a continuación, con los contenedores de treinta y cinco años, había colapsado y acabado con el sistema de economía liberal que regía al país más desarrollado del mundo.

El colectivo empresarial se reunió para analizar la situación. Había advertido al Gbrno cuando aún estaban a T. Pero no hicieron caso. Se lamentaron de no haber puesto más presión al Estado cuando se vendían cajas de dos horas y la situación todavía podía reconducirse. Pero los ciudadanos eran ahora

dueños de su T y ya no había solución alguna.

Los presidentes de los principales Bcos tampoco encontraron ninguna salida. Era solamente una cuestión de T empezar a ejecutar embargos a Libertad, S. L., para ir recuperando inmuebles que no tenían ningún valor. ¿Quién adquiriría todos aquellos pisos, que eran la garantía final de los créditos que habían otorgado? Las entidades financieras habían entregado millones y millones de $ en créditos para la compra de viviendas a los ciudadanos de Un Sitio Aleatorio. Y esas viviendas ahora no tenían valor alguno. Por lo tanto, los Bcos habían perdido todo su $. ¿Cómo reclamarlo ahora?

Tal era el caos que nada más y nada menos que el Presidente de Un Sitio Aleatorio tuvo que regresar apresuradamente de una visita oficial al otro lado del océano. Cuando entró en la sala de reuniones de su residencia ya le esperaban allí el Secretario de Economía, los miembros principales de su Gbrno y varios generales en el que se denominaba Gabinete de Crisis, que se convocaba solamente en situaciones de excepción. Y esa era una de ellas. La sala de reuniones estaba mal iluminada. Políticos, altos funcionarios y militares se mantenían callados. Al cabo de unos interminables segundos, el silencio se interrumpió:

—La situación es verdaderamente crítica —dijo el Presidente de la nación a su equipo de Gbrno—. Según me informan, nadie acude a sus puestos de trabajo, las empresas están inactivas, los Bcos están en quiebra… y todo por culpa de ese cretino de TC. Tendríamos que haberle prohibido sus actividades… pero ha ido más rápido que nosotros. Comenzó con un producto inofensivo, incluso beneficioso para la sociedad, sus frasquitos de cinco minutos. Pero en su afán de crecer y crecer ha ido complicando las cosas a todo el mundo. ¿Qué ambición hay detrás de ese hombre? Dicen que son las Hrmgas de Cbza Rja. ¿Por culpa de ellas nos encontramos ahora así? ¡Dios mío!… Supongo que no les cabe ninguna duda de que ha llegado el momento de intervenir Libertad, S. L. Hoy mismo la embargaremos. Es una cuestión de seguridad nacional. Además, no paga sus deudas. Su morosidad se eleva a billones de $.

—Es obvio que debemos intervenir —ratificó el Secretario de Economía—. De hecho, hemos enviado ya agentes de seguridad a su domicilio. No queremos que se evada del país. Estamos esperando a que usted, señor Presidente, nos dé su autorización para ello. Lo juzgaremos y lo condenaremos.

—No esperen más. Doy orden de que el Gbrno intervenga Libertad, S. L. Y que procesen a ese tipo. Quiero acabar con ese Tipo Corriente del que todo el mundo habla. Quiero hundir al hombre que ha arruinado a nuestro país vendiendo envases llenos de aire. ¡Santo Cielo! ¿Cómo hemos sido tan estúpidos de no darnos cuenta de lo que podía pasar?

Tras la orden del Presidente, los agentes de seguridad entraron en Libertad, S. L., y la precintaron. A continuación, detenían a TC y lo metían en un coche de policía: sería acusado de alta traición y juzgado por un tribunal militar.

C10

El A y el P del Gbrno

Una semana después

—La avería ha dañado seriamente a buena parte de las instalaciones y el apagón puede aún durar un buen rato. Lo sentimos, pero hasta que no regrese la luz no podremos ejecutarle. Se necesita potencia suficiente para provocarle un paro cardíaco y el sistema eléctrico de emergencia podría quedarse corto.

La explicación del funcionario de prisiones fue suficientemente elocuente para descartar del todo que aquella avería tuviera relación alguna con un posible indulto para TC. Ya se lo imaginaba. Si no le daba una solución al Presidente de la Nación, no obtendría la conmutación de la pena capital. Pero… ¿qué posibilidad existía cuando ya no quedaba T? No. Por más vueltas que le diera al asunto, no se le ocurría nada. El juicio fue fulminante, pues se optó por un proceso militar, no civil, debido al estado de emergencia en que se hallaba Un Sitio Aleatorio. Se consideró a TC un traidor del país, que seguía en la más absoluta quiebra. Se le condenó a muerte y se ordenó su ejecución inmediata.

La luz que el sistema de emergencia proporcionaba era tenue, pero suficiente. Eso indicaba que había algo de electricidad, así que TC, totalmente abandonado a su destino y con ganas de terminar con aquello sugirió:

—¿Y por qué no me siento en la silla y prueban una descarga? No perdemos nada.

—No, no —explicó entonces el sacerdote que había enviado el sistema penitenciario para acompañarle en sus últimas oraciones—. Si le aplicamos una descarga insuficiente podría quedar usted afectado de una terrible parálisis que le provocaría una muerte progresiva que se prolongaría unos diez años, en el mejor de los casos.

—Bueno —insistió—, pues aunque quede paralizado insistan una y otra vez con más descargas. No entiendo mucho de esto, pero me imagino que al final moriría, ¿no es así?

—No, no, que si se queda usted paralizado no podríamos electrocutarle. En este país está terminantemente vetado ejecutar a reos paralíticos. ¿Se imagina usted? ¡Vaya atrocidad! —replicó el sacerdote con desdén.

—Claro, claro… no sé cómo he sugerido tal idea, discúlpenme ustedes, no sé lo que van a pensar de mí…

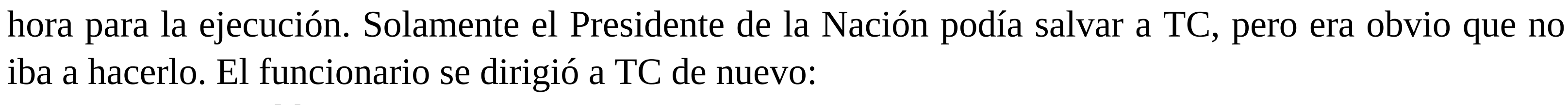
TC decidió por su cuenta sentarse en la silla eléctrica porque se le dormían los pies. Unas correas de sujeción colgaban a ambos lados de la silla y la oscura capucha con la que le cubrirían la cabeza pendía de una percha, junto a una chaqueta negra que pertenecía al cura. El funcionario, por su parte, no hacía más que mirar el reloj.

—Al final me perderé el partido. ¿Quién cree que ganará? Nos jugamos el título, ¿eh? —comentó el funcionario a TC.

—Creía que también se habían suspendido las competiciones deportivas… —respondió él con desinterés.

—Sí, la mayoría, es que con la que ha armado usted… Pero el partido de hoy sí se juega.

El carcelero se levantó de un taburete metálico y miró su reloj una vez más, a pesar de que solamente habían pasado un par de minutos desde la última vez que lo consultó. Comenzaba a inquietarse. Todos lamentaban la espera, pero una vez dentro de la fatídica sala, las disposiciones reglamentarias establecían que debía esperarse un mínimo de cuatro horas antes de convenir otro día y


hora para la ejecución. Solamente el Presidente de la Nación podía salvar a TC, pero era obvio que no iba a hacerlo. El funcionario se dirigió a TC de nuevo:

—¿Quiere un libro?

—Bueno, pero que sea corto, de lo contrario, no tendré T de terminarlo y me iré de este mundo sin saber el final.

—¿*El Principito*? —sugirió el carcelero.

—Pues no lo he leído y siempre deseé hacerlo. ¿Me da T?

—Yo creo que sí… —dijo el funcionario, consultando al sacerdote con la mirada.

—Sí, ese le da T —respondió el religioso un tanto contrariado.

TC no supo si le había molestado su elección o el hecho de que no entregara sus últimas horas de vida a la oración. La verdad era que TC no tenía nada de qué arrepentirse y sus cuentas con Dios estaban resueltas desde hacía mucho T.

El funcionario se fue a buscar el libro. El sacerdote y TC se quedaron a solas. Entonces, le preguntó:

—¿Por qué? ¿Por qué lo hizo?

Mientras levantaba la mirada para encontrar la del sacerdote, TC pudo comprobar que del bolsillo izquierdo de su sotana sobresalía un bulto de algo parecido a un cilindro. Enseguida adivinó lo que era: un frasco de cinco minutos. TC leyó su pensamiento y el sacerdote apartó la mirada, no sin un manifiesto rubor.

En ese momento sonó un teléfono que colgaba de la pared que quedaba a su derecha. Ni el clérigo ni TC sabían qué hacer, pues el funcionario no había regresado aún. Pasaron unos quince interminables segundos. El aparato seguía sonando. TC sospechó que podía ser la comunicación de su indulto, así que se levantó de la silla eléctrica, se acercó al teléfono y lo descolgó.

—¿Diga?

—¿Es la sala de ejecución número dos? Le paso con el Presidente de la Nación —dijo una voz al otro lado del hilo—. Quiere hablar personalmente con el reo. Quiere llegar a un acuerdo.

El sacerdote le miraba con ojos interrogantes e hizo ademán de tomar el auricular, pero TC le indicó con un gesto que la llamada era para él. El clérigo volvió a su asiento y disimuló el frasco de plástico que había en su bolsillo. TC oyó un chasquido que indicaba que ya se había establecido la conexión con la llamada.

En aquel preciso instante entró el funcionario de prisiones con *El Principito* en la mano.

—¿El indulto? —preguntó.

—No lo sé —respondió el cura.

TC volvió a concentrarse en el auricular.

—¿TC?

—Yo mismo —el corazón le latía muy deprisa.

—Soy el Presidente de la Nación.

Los dos quedaron en silencio. Sabían que aquella comunicación tenía que ver con la conmutación de la pena. Esos segundos se hicieron eternos. Pero TC debía esperar a que el Presidente tomara la iniciativa.

—Tengo algo que decirle. Escuche atentamente.

TC aguzó el oído y el Presidente recitó:

—Bala, Bugs, Largo, Genio, Astrolabio, Haley, Totó, Trueno, Tesoro y Nervio.

Después se quedó callado. ¿Qué estaba intentando decir el Presidente? ¿Qué significaba toda

aquella retahíla de palabras sin sentido alguno? Tal vez fuera un mensaje en clave, una misiva encriptada que sólo TC podía descifrar. Pero no parecía que ninguna de esas palabras tuviera sentido y no atinaba a desvelar el contenido real de esos términos. El Presidente repitió:

—Bala, Bugs, Largo, Genio, Astrolabio, Haley, Totó, Trueno, Tesoro y Nervio.

Pasaron unos pocos segundos más y TC contestó:

—No entiendo…

Fue negarlo y caer de pronto en la cuenta de a qué se refería el Presidente: caballos. Esa era la combinación ganadora de la carrera de la semana anterior. Rápidamente, hilvanó una secuencia de silogismos que le condujeron hasta un boleto que, como todas las semanas, jamás entregó a los corredores de apuestas. Y esa era la combinación exacta de los caballos por los que el suegro de TC le pidió que apostara. ¿Cómo podía saberlo el Presidente? ¿Qué tenía que ver con su inminente ejecución?

TC dijo:

—Son los ganadores de las diez carreras de esta semana, ¿no?

—Efectivamente —respondió el Presidente.

—¿Y cuántos acertantes hubo?

—Ese es el problema —indicó—: ninguno. La semana pasada se publicó que el premio quedó desierto, no hubo ningún apostante que atinara con los diez caballos vencedores… Hay un premio de un millón de $ que ha quedado desierto.

Estaba claro qué pretendía el Presidente. Su suegro debió reclamar el premio y, con toda probabilidad, le dirían que su apuesta no constaba en los registros de los corredores de apuestas. Este explicaría su parentesco con TC suponiendo que el premio estaría retenido por hallarse su yerno en la cárcel. Las autoridades habrían comprobado que el boleto no existía y que, obviamente, TC no efectuaba las apuestas semanales que su suegro le confiaba. En otras palabras, el Presidente tenía la valiosa información de que TC llevaba diez años engañando a su suegro y quedándose el $ de sus apuestas. TC estuvo tentado de explicarle el motivo por el que lo hacía, pero era absurdo. El Presidente prosiguió:

—Todavía no lo hemos desvelado a su familia. Su esposa no sabe nada. Desde el Patronato del Juego se han dado largas a sus parientes aduciendo que se precisa más T para comprobar de nuevo todas las apuestas. Es decisión suya pasar al otro mundo como un mentiroso y un traidor del padre de su querida esposa. Supongo que no querrá que ella viva el resto de sus días pensando que su marido, al que tanto amaba, al que ejecutaron en la silla eléctrica, robaba a su propio padre.

En otras palabras, era un chantaje en toda regla, porque TC no podría hablar nunca más con MTC para explicarle que se quedaba el $ de los caballos para compensar la comisión que bajo mano se llevaba su suegro con cada cuota mensual de la hipoteca que a ellos les tocaba abonar. Su esposa siempre le recordaría como un mentiroso, decidiría olvidarle, se casaría con otro hombre y hablaría pestes de él a TC-1 y TC-2.

No. No podía soportar eso. No le importaba morir injustamente por algo de lo que no se sentía culpable, pero no soportaba la idea de que su propia familia y aun su cuñado le recordaran como un hombre ruin. El Presidente, a sabiendas de que TC ya había digerido su abominable chantaje, prosiguió:

—Quiero una solución. Quiero saber cómo arreglar la situación del país. De lo contrario, difundiremos la N. Imagínese los titulares de los diarios: «TC, ejecutado ayer, se quedaba las apuestas del padre de su pobre esposa». Sabe que la capacidad de difundir una N por parte del Gbrno es casi ilimitada. Empañaremos su nombre para siempre. Pasará a la historia como un ser mezquino, mentiroso,

ladrón y despiadado. Sus hijos deberán cambiar de apellido, de barrio, probablemente de país.

—¡Basta! ¡Basta! —Aquello era demasiado. Mucho más de lo que TC podía soportar. Pero no sabía qué solución podía aportar a lo que estaba sucediendo. Estaba acorralado. Le quedaban solamente los minutos que tardara en regresar la luz.

—Piénselo usted —le dijo el Presidente. Y añadió—: Cuando llegue el momento, su último momento, tendrá que hacer balance de su vida. Le acabo de dar un elemento más para incorporar al mismo. Ser recordado como un vulgar ladrón. Si no me da una solución, el balance de su vida arrojará, en el momento final, un saldo negativo. Esperaré su llamada. Estoy dispuesto a concederle el indulto.

Y cortó la comunicación.

TC puso lentamente el auricular sobre el aparato. Apesadumbrado, arrastrando los pies y con los brazos caídos, volvió hasta la silla eléctrica. Se sentó, apoyándose sobre los brazos de la misma. Sacerdote y funcionario lo miraban con lástima. TC puso sus ojos en el libro que el funcionario de prisiones sostenía en sus manos y le hizo un gesto para que se lo hiciese llegar. TC abrió el librito y lo hojeó por sus últimas páginas. Se sentía hundido, abatido. No era la proximidad de la muerte, sino el recuerdo que dejaría en este mundo. Unas ilustraciones en las que el sol cegaba al Principito en un desierto le condujeron lejos de ahí, a otro lugar. Entonces leyó las últimas líneas del libro:

> *Es un gran misterio. Para vosotros, que también amáis al principito, como para mí, nada en el universo sigue siendo igual si en alguna parte, no se sabe dónde, un cordero que no conocemos ha comido, sí o no, una rosa…*
>
> *—Mirad al cielo. Preguntad: ¿el cordero, sí o no, se ha comido la flor? Y veréis cómo todo cambia…*
>
> *¡Y ninguna persona grande comprenderá jamás que tenga tanta importancia!*
>
> *FIN.*

En aquel preciso instante, volvió la luz.

TC se abrochó él mismo el cinturón que le ataba a la silla. No quiso que le tapasen la cara, pues deseaba mirar de frente a la muerte. Le ataron el resto de las correas. El sacerdote hizo el signo de la cruz. El verdugo se acercó a la palanca definitiva. TC empezó a hacer balance de su vida y, en aquel momento, recordó el balance que había hecho en su casa tanto T atrás y que le había conducido hasta aquella situación. El funcionario se disponía ya a accionar la palanca y, un segundo antes, TC exclamó:

—¡Lo tengo! ¡Lo tengo!

El funcionario y el sacerdote detuvieron la ejecución.

—¿Qué sucede?

TC explicó con un nerviosismo sin igual:

—Al hacer el balance de mi vida he encontrado la solución a la situación del país. ¡Telefoneen al Presidente!

En menos de una hora y media se encontraba ya en el lugar en el que se había reunido el Gabinete de Crisis. TC fue conducido y puesto en presencia del Presidente de Un Sitio Aleatorio, el hombre más poderoso del mundo, bueno, al menos, hasta hacía dos semanas…

Se sentaron frente a frente. El equipo de colaboradores del Presidente estaba junto a él. Todos miraban a TC, quien permanecía callado y con el semblante serio. Antes de saber lo que iba a proponer,

el Presidente le quiso preguntar:

—¿Por qué nos ha metido en un lío como este? ¿Por qué lo ha hecho?

TC se tomó algo de T para responder:

—No me dejaron otra opción. Si ustedes no hubieran publicado la ley de caducidad de T, yo hubiera seguido vendiendo mis cubos de una semana durante dos años más, tranquilamente. Después, me hubiera retirado y hubiera construido Hormigolandia, a cuya inauguración hubiera asistido usted, con toda probabilidad. Pero claro, el sistema no puede perder. Yo tenía millones de minutos almacenados que, por culpa de su maldita ley, iban a caducar al cabo de unos pocos días. ¿Qué hubiera hecho usted en mi lugar, señor Presidente?

Silencio.

TC prosiguió:

—Además, si me lo permite, me gustaría decirle algo importante. Yo no he sido el culpable de todo esto. La culpa la tiene la forma en que el sistema esclaviza a sus propios ciudadanos. Nada de esto hubiera sucedido si no se pidiera a las personas que se ataran treinta y cinco años a una nómina para poder pagar cien, perdón, sesenta metros cuadrados de vivienda. ¡Pero si no pude tener un tercer hijo por no tener trastero! ¿No se da cuenta de que se pide demasiado T y esfuerzo a cambio de vivir? Yo no he sido el que ha prendido la pólvora, yo no la fabriqué. Los ciudadanos del país han quebrado el sistema, no yo. Lo único que yo hice fue proporcionarles los mecanismos para hacerlo.

Los miembros del Gbrno permanecían en silencio. Lo último que podían imaginar era que iban a escuchar aquel discurso. Pero TC siguió hablando:

—Señor Presidente, hace un año y medio, cuando yo estaba amargado, machacado a diario por esconder facturas todo el día, esclavo de una hipoteca que nunca iba a poder pagar del todo, dediqué unos minutos a hacer el balance de mi vida; mi Activo y mi Pasivo. Mi A y mi P. Mire.

TC extrajo un papelito en el que había reproducido el balance de su vida que había hecho en el C1. Sin embargo, los balances tenían sus títulos tachados.

—Fíjese, los balances se han invertido. Ahora que han intervenido Libertad, S. L., y esta pertenece al Estado, el Gbrno es el propietario de todos los inmuebles y el $ de la gente. El sistema lo posee todo. Pero también tiene una deuda de treinta y cinco años con todos y cada uno de los ciudadanos del país. Estos, por su parte, tienen en su activo todo el T que han comprado y no le deben nada a nadie. Mire:

BALANCE ~~DE TC~~ *del sistema*

A (Tiene…)	P (Debe…)
Todos los Inmuebles	35 años
Todos los Coches	
Todos los Muebles	
Todo el $ de los Bcos	
Todo el $ bajo los colchones	
Todas las plazas de aparcamiento	

BALANCE ~~DEL SISTEMA~~ *de todos los tipos corrientes de Un Sitio Aleatorio*

A (Tienen…)	P (Deben…)
Su T	Nada

El Presidente, el Secretario de Economía y el resto de miembros del Gbrno se dieron cuenta de que propiedades y deudas se habían invertido entre ciudadanos y sociedad. Los balances estaban justo al revés. Lo que antes poseía el sistema, ahora lo poseía la gente: el T. Y lo que antes debían los ciudadanos, treinta y cinco años de su T, era lo que debía esperar el sistema económico para volver a contar con ellos.

TC le dijo al Presidente:

—Ahora que el sistema se encuentra con el balance que teníamos las personas, respóndame con sinceridad: es duro, ¿verdad? ¿No le resulta paradójico que el sistema no haya sido capaz de aguantar ni una sola semana el balance que la población llevaba años soportando y estaba obligada a aguantar muchos años más?

El Presidente se mantuvo en silencio unos segundos. Después le dijo:

—Yo lo único que quiero saber es cómo restablecer el orden. Quiero que la gente vuelva a sus empleos, que las empresas vuelvan a funcionar, que los Bcos recuperen su $. Si los ciudadanos no me obedecen sacaré al ejército a la calle. Me da lo mismo tener que emplear la violencia.

Pero TC le interrumpió:

—¿Quedan suficientes soldados? Pensaba que ellos también habían comprado sus contenedores de treinta y cinco años… —dijo TC.

El Presidente le contestó agriamente:

—Quedan pocos, pero suficientes para sacar los tanques. Usted nos metió en todo esto y a usted le pedí que nos ayudase a superarlo. Le prometo que le daré el indulto si me da la solución para que la gente vuelva pacíficamente a sus empleos. Por teléfono me aseguró que así era. No esperemos más. ¿De qué se trata?

—¿Me promete también que darán el premio a mi suegro? Mi mujer no me perdonaría jamás no haber realizado las apuestas de su padre todos estos años…

—Si la solución es adecuada y nos saca del pozo en el que se halla el país, le daré el premio aquí mismo.

Pues bien, querido lector, antes de escuchar a TC me permito avanzarme en su respuesta, pues lo único que podía restablecer el orden y la paz en Un Sitio Aleatorio era, precisamente, el refrán del prólogo de este libro:

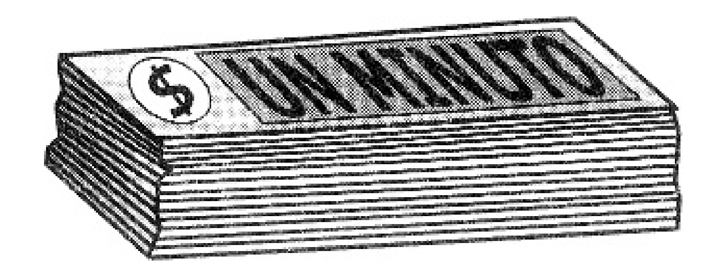
«El T es $»

que, como usted ya sabe, significa: «El Tiempo es Dinero». No había más que analizar las nuevas circunstancias de los ciudadanos: los balances se habían invertido, de modo que invirtamos también el refrán, es decir, «El $ es T».

Las economías precisan monedas para funcionar y en el A de las personas solamente había T; en

consecuencia, lo único que se podía hacer era darles $ a cambio de T. En otras palabras, se trataba de cambiar T real por T económico. Y esto es lo que TC contestó al Presidente:

—Debe acuñar una nueva moneda. Una nueva moneda como esta —y dibujó en un papel:



—Son billetes y monedas de minutos que el Gbrno debe poner en circulación. Con ellas, deben comprar a los ciudadanos el T que les pertenece. Pague a cada persona el T que posee. Den a todo el mundo treinta y cinco años de monedas a cambio de que devuelvan su T. Cuando los ciudadanos dispongan de monedas de minutos, volverán a la vida normal. Será la nueva moneda de Un Sitio Aleatorio, monedas de T. Acto seguido, dejen que compren sus casas de nuevo con estos billetes. Una cosa le recomiendo: no venda las viviendas a precios de treinta y cinco años, porque dejará a todos los ciudadanos sin monedas otra vez. De hecho, si las pone tan caras, nadie las querrá comprar. Solamente podrá inyectar liquidez en el sistema si las cosas tienen unos precios más razonables, en relación al T que las personas deben dedicar a obtenerlas.

—¿Y los Bcos? —preguntó el Presidente.

—Bueno, los Bcos prestaron $ a cambio de T. Si la nueva moneda es de minutos, no habrán perdido $, habrán perdido T. Pero a fin de cuentas ese T no había transcurrido todavía…

Todo el gabinete de crisis, los ministros y el propio Presidente, aplaudieron y saltaron dando gritos de júbilo. ¡TC era prodigioso! Había dado con una simplísima solución que evitaría sacar al ejército a la calle para restablecer el orden. El Gbrno no tenía más que acuñar monedas de minutos y ponerlas gratuitamente a disposición de los ciudadanos, quienes intercambiarían el T comprado por T en monedas. De esta forma, la economía volvería a funcionar.

El Presidente dio las gracias a TC y, delante de él, firmó el indulto que le daba la libertad. Antes le dijo:

—Por cierto, jugué un farol. La combinación ganadora era la de su suegro, pero el premio no era de un millón de $. Era solamente de 5 $, porque hubo miles de acertantes. Tome el premio.

»Como ahora los $ son minutos, esto es lo que le corresponde…

Y extrajo, algo avergonzado, un frasco de cinco minutos que había adquirido para sí y guardaba en su propia chaqueta. Se lo entregó. Y añadió:

—¿En paces?

—En paces —replicó TC con una sonrisa.

Y se fundieron en un afectuoso abrazo.

Dos finales

Esta historia no tiene un solo final, tiene dos. Y esto es así porque esta historia no ha ocurrido todavía, aunque ocurrirá dentro de poco T, de seguir las cosas igual.

El primer final es que, tal y como sugirió TC, las personas recibieron sus monedas de T, y compraron de nuevo sus viviendas por un precio razonable. Por unos dos o tres años de valor, según dicen que pasó. Los ciudadanos volvieron a sus trabajos y sus sueldos fueron pagados en billetes de minutos. Las cosas se pagaron por lo que valían, que no era mucho más ni mucho menos que el T que llevaba fabricarlas. Y vivir nunca volvió a ser tan duro. Y nunca más fue posible comprar cosas en base a todo el T que faltaba por vivir.

El segundo final es que, transcurrido un T, invadió al país el temor de que las personas no hicieran en cada momento lo que la sociedad precisaba. A alguien se le ocurrió cobrar un impuesto por un bien tan escaso, pero necesario, como era el agua. Al parecer, el agua sufrió una inflación desorbitada. Disponer de agua en el domicilio pasó a ser algo a lo que sólo podía accederse si se acudía a unas entidades denominadas Bancos de Agua, en las que los ciudadanos recibían unos créditos. El agua se volvió tan, tan cara, que había que solicitar préstamos a treinta y cinco años para poder abrir los grifos y recibirla en el hogar. Dicen que, de producirse este segundo final, las cosas volverían a ser como al principio de este relato.

Y es que, después de todo, los hombres acabamos siempre inventando algo para no permitirnos ser lo que podemos ser, por miedo a que así sea.

¿Cuál de los dos finales será el que sucederá? Depende, esencialmente, de cada uno de nosotros. Ese día, los ciudadanos debemos contribuir a que sea el primero.

Epílogo

El suegro de TC no aceptó las monedas de treinta y cinco años que ofrecía el Gbrno y, así, se quedó sin $ para siempre.

DP volvió a su pueblo natal, guardó todas sus monedas de T y se dedicó a observar escarabajos peloteros el resto de su vida. Solamente él sabía que tal afición provenía de la enorme necesidad que tenía de que le hicieran la pelota constantemente. Y es que DP son las siglas de «Director de Personal», por si el lector lo había olvidado.

DVD volvió a su colmado, donde nunca más aceptó sugerencias de nuevos productos por parte de TC; quizás el motivo fue que este nunca le hizo ninguna otra.

Los cinco ingenieros regresaron a Frascos & Frascos, donde siguieron haciendo cálculos que no conducían a ninguna parte, pero que justificaban sus elevados sueldos.

La vecina del cuarto segunda volvió a casa con su marido, porque el Dr. Che no le hizo el amor ni una sola noche.

El Dr. Che se hizo un psicoanálisis a sí mismo, en el que descubrió que, en realidad, era una mujer, lo cual hacía ya T que le decía su ginecólogo.

Aarón, el abogado que le ayudó en los trámites de constitución de Libertad, S. L., estuvo lamentando mucho T que TC hubiera sido juzgado por la vía militar, pues hubiera tenido en sus manos el juicio del siglo.

El cuñado de TC pasó años y años discutiendo el tipo de cambio entre un minuto y un $, para poder exigir a TC el coste de los visillos en monedas de minutos. Jamás cobró su deuda.

El profesor de primaria no consiguió aliviar su tartamudez y pasó toda su vida impartiendo la mitad de los temarios a que obligaba el Departamento de Educación. El colegio nunca supo nada, pues a los alumnos les resultaba ideal estudiar sólo la mitad de lo que correspondía.

Y TC volvió a su casa de cien metros para los amigos y sesenta según el plano, donde vivió feliz con MTC, TC-1 y TC-2, aunque este último es el único de la familia que todavía no ha aparecido. Y es que en todas las familias al pequeño no se le hace ni caso y esta novela no es una excepción.

MTC le compró un pequeño terrario lleno de Hrmgas a su marido, y así este descubrió que las Hrmgas de Cbza Rja no tenían la Cbza Rja, sino azul. Ante tamaña decepción, dejó de interesarse por ellas para siempre.

FIN

Cuando Rosa Regás ganó el Premio Planeta
yo conducía mi coche y oí por la radio,
en directo, el momento de la entrega.

Rosa Regás dijo:
«Gracias por este premio.
Con este dinero podré comprar algo
que no se vende: tiempo»

Tras oír esa frase, me puse a imaginar
qué pasaría si en una sociedad como la occidental
el tiempo pudiera comprarse.

El resultado es este libro.

Reflexión final

Sé que este libro no deja indiferente al lector. Así me lo han hecho saber muchos de los que han tenido la ocasión y la deferencia de leer el manuscrito original. Son ellos los que me han sugerido que escriba esta reflexión; especialmente, los que terminaron estas hojas bajo una desesperanza y un abatimiento totales, sintiendo que estaban abandonados a las fuerzas del sistema que nos gobierna.

No se desanimen. Esta historia no dice que el cambio no sea posible, sino todo lo contrario. De otro modo, ¿por qué escribirla? ¿No es la toma de conciencia el primer y obligado paso para el cambio? ¿Acaso un esclavo no observa a su amo para rebelarse contra él o mejorar sus actuales condiciones? *El Vendedor de Tiempo* pretende despertar a todos aquellos que seguimos una rutina que se ha convertido en cómplice de nuestra alienación.

Debemos tomar conciencia de que el sistema económico en el que vivimos se sustenta no solamente en el dinero, sino también en un sutil empleo de la variable «tiempo». Y debemos comprender también que el empleo de esta variable debe hacerse de forma cuidadosa. El ánimo de lucro es el motor que lleva a los individuos de una sociedad libre a desarrollar iniciativas que ponen en marcha las economías, generan crecimiento y proporcionan prosperidad. Por otro lado, la avidez desmesurada que pasa por encima de las cuestiones más esenciales, de los derechos más básicos de las personas, que no respeta, en definitiva, las bases del propio sistema de economía libre es la causante de casi todas las crisis económicas sucedidas en la historia, desde el *crack* de 1929, hasta la de Japón en la década de 1990. Y, si no lo evitamos, acabará sucediendo lo mismo en el siglo XXI. Las reservas de tiempo, desde un punto de vista económico, se están acabando.

En este inicio de siglo, el sistema capitalista se ha revelado como el más eficiente desde un punto de vista económico. Los regímenes comunistas han caído, uno tras otro, como un castillo de naipes. Se ha demostrado que desarrollo y crecimiento son más eficientes bajo un sistema de libre mercado. Eso ya lo observó Adam Smith a finales del siglo XVIII y lo expuso en su teoría de la mano invisible que conduce a la sociedad a un bien diferente a medida que cada individuo procura su propio beneficio. Sin embargo, han sido necesarios casi doscientos años para comprobar empíricamente la superioridad de esta tesis respecto a otras vías y propuestas alternativas. John Stuart Mill, otro economista clásico de la escuela del utilitarismo, postuló que el objetivo de la economía era maximizar la felicidad total de una sociedad. Los utilitaristas sostenían que cualquier movimiento que la economía siguiese debía hacerlo en el sentido de maximizar la utilidad de la sociedad en su conjunto. Esto está muy bien, pero de inmediato nos conduce a otra cuestión de difícil respuesta: ¿cómo podemos medir la utilidad o, más difícil aún, la felicidad?

Se hace preciso, pues, un nuevo marco de referencia. El alejamiento de la espiritualidad en el mundo occidental y la pérdida de valores conducen necesariamente a dejar de encontrar sentido a todo lo que hacemos. Por eso, entre otros motivos, el sistema se ha adueñado de nuestro tiempo.

La economía debe integrar aspectos que vayan más allá de lo convencional. Erich Fromm lo planteó en su momento: «¿Por qué hemos de tener individuos enfermos para conseguir una economía sana?».

La economía aguanta (de momento), pero muchos individuos, no. Y no olvidemos que la economía la sustentan, sobre todo, los individuos. ¿Qué está pasando? Se precisa, urgentemente, una utopía para reemplazar a las que se perdieron. Hay crisis de utopías, de eso estoy seguro.

Mi buen amigo Mario Alonso Puig, a quien debo este párrafo, explica a menudo un cuento en el que el Miedo es el único que consiguió llevar el cadáver del Amor hasta el Señor de las Tinieblas. Pero es solamente un relato, igual que lo es *El Vendedor de Tiempo*. La realidad es que el amor siempre vencerá al miedo, pues la supervivencia de la humanidad se debe al amor, por mucho dolor y odio que hayamos sido capaces de crear. No será diferente con el sistema actual que nos gobierna. Tiene muchos aspectos positivos, pero a menudo nos esclaviza en demasía y provoca dolor al individuo que se esmera en sostenerlo. El *ranking* de países por índice de riqueza ordenado de mayor a menor es casi clavado al de índice de depresiones en el mismo orden. Los ciudadanos de este mundo sentimos la imperiosa necesidad de liberarnos de los yugos que nos imponemos a nosotros mismos para aligerar la carga que nos impide contribuir a un mundo mejor.

Otra vez Erich Fromm, en su libro *El miedo a la libertad*, describe cómo el proceso de «individuación» de la persona conlleva un sentimiento de soledad del que solamente es posible superar mediante el amor a los demás o la actividad creadora. En caso contrario, el hombre se abandonará a las manos de sistemas totalitaristas, llámense consumo desenfrenado, estado, iglesia o fascismos.

Hoy día no estamos bajo estos totalitarismos, sino bajo otro más intangible. El sistema que nos esclaviza es muy, muy sutil: somos esclavos de nuestra libertad, de nuestro sistema libre. Nos hace infelices, pero lo aceptamos porque lo contrario es la no libertad. Rebelarnos contra la democracia y el libre mercado es rebelarse contra nuestra propia libertad. Parecemos encerrados en un laberinto sin salida.

¿Cuál es, pues, la solución? Ejerzamos la libertad, pero démosle un sentido. Busquemos nuestro propio beneficio, sin olvidar que existen fórmulas para hallarlo a la vez que tenemos en cuenta las necesidades de los demás. El sistema no debe tomar del individuo más tiempo que el justo y, a su vez, debe proporcionarle vías a la expresión del amor, del humanismo, de la espiritualidad, de la cooperación, de la solidaridad y la ayuda a los demás. El tiempo es un factor esencial de nuestra vida y un sistema que lo olvide está condenado al fracaso.

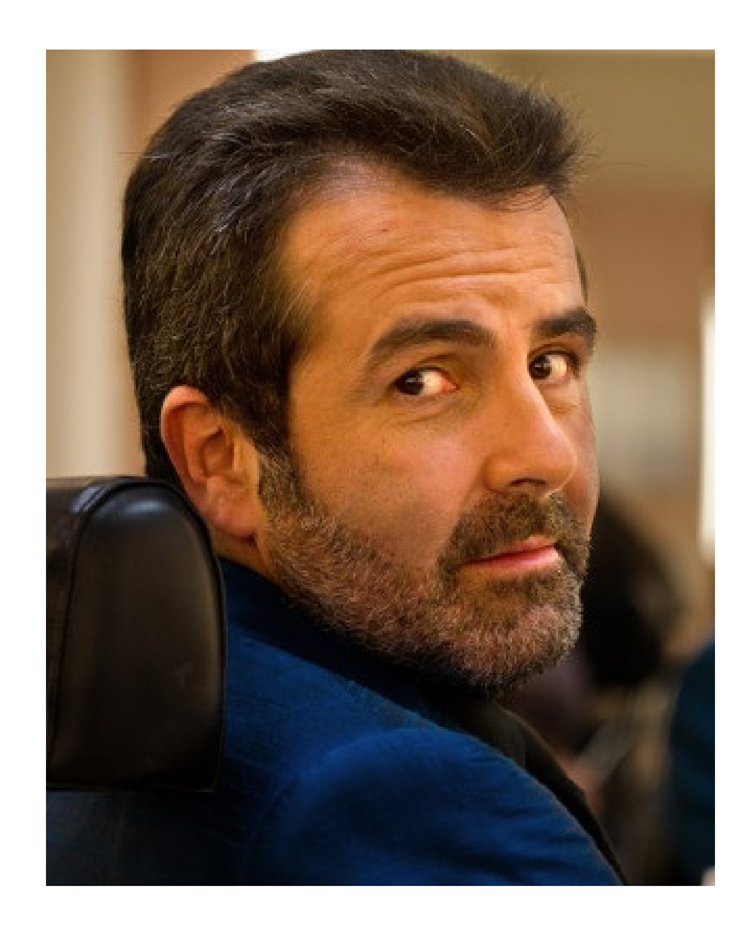
El gran economista Xavier Sala i Martín, en múltiples artículos y libros, ha descrito la capacidad del liberalismo como sistema productor de bienestar y riqueza. Pero no se queda ahí. También especifica cuál es el papel del Estado en una sociedad libre y constantemente propone soluciones creativas que, a la par que conservan las bondades del liberalismo, permiten la cooperación para paliar las desigualdades en el mundo y los abusos que se producen cuando la libertad genera, de forma inevitable, externalidades. Y para eso hay que tener el coraje de ir contra corriente y desafiar las creencias y actos de la gran masa.

La fiebre del oro no ha desaparecido aún: el *crack* del 29, las crisis financieras del sudeste asiático, Latinoamérica, la debacle de las *punto.com* y, ahora, el tiempo. Pero el mundo está lleno de personas con la capacidad de no sumarse a la locura y el frenesí. Este libro no es más que una invitación a pensar

y actuar de forma diferente.

Por eso soy optimista. Porque el hombre está destinado a sobrevivirse a sí mismo y buscará siempre soluciones a los males que él mismo provoca, a veces conscientemente; otras, sin darse cuenta.

Me remito a las palabras que dedico a mi hijo Alejo al inicio de este libro: «… por si no soy capaz de transmitirle que su tiempo es sólo suyo». Querido lector, como le dice Gandalf a Frodo en *El Señor de los Anillos*: «Solamente a ti corresponde decidir qué hacer con el tiempo que se te ha dado». El cambio empieza por uno mismo. Tu tiempo es también tuyo y de nadie más: vive conforme a ello y la mano invisible nos llevará, una vez más, al bien de la sociedad en su conjunto.



FERNANDO TRÍAS DE BES (Barcelona, 1967) es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y la University of Michigan. Es socio fundador de Salvetti & Llombart, consultoría especializada en Investigación e Innovación. Es docente en ESADE, conferenciante y escritor. Es autor con Philip Kotler de *Marketing Lateral*, y es coautor, asimismo, con Álex Rovira Celma, del libro *La Buena Suerte*, traducido a treinta y cinco idiomas, del que, en su primer año de publicación, se han vendido más de un millón y medio de ejemplares en todo el mundo.

El vendedor de tiempo es su primera obra en solitario.